



APS – Amok Prevention Systems GmbH
Geschäftsplan

Executive Summary	2
Geschäftsidee und Strategie	2
Geschäftsidee	2
Strategie	3
Marktanalyse	3
Produkte und Dienstleistungen	4
Das Sicherheitssystem	4
<i>Sprechanlage</i>	
<i>Kameras mit Datenfernübertragung</i>	
<i>Warnsignal</i>	
<i>Stromversorgung</i>	
<i>Türschließsysteme</i>	
<i>Schusssichere Türen</i>	
Wartung	5
Marketing und Vertriebsplanung	5
Management, Personal und Organisation	5
Chancen und Risiken	6
Finanzplanung	7
Anhang	8

Executive Summary

Das Unternehmen »APS – Amok Prevention Systems GmbH« stattet Schulen mit einem System aus, das bei Amokläufen Leben rettet. Durch individuell zusammenstellbare Module ist es möglich, nötige Schutzvorrichtungen ideal auf die Bedürfnisse einer jeden Schule zuzuschneiden. Kern des Systems ist eine Alarmanlage, die durch einen Notfall-Button ausgelöst wird, ähnlich wie bei einem Feueralarm.

Die Modularisierung ist eine der besonderen Stärken des Produktes. Sie ermöglicht eine individuelle Anpassung an Kundenbedürfnisse, wodurch auch Kommunen, die weniger finanzielle Mittel für Schulen aufbringen können, ein Mindestmaß an Sicherheit gewinnen können. Auch ist die Anwendung einzelner Module oder des gesamten Systems auf andere Gebäudetypen vorstellbar.

Selbstverständlich lassen wir die Kunden nicht mit Sicherheitslösungen allein, sondern bieten zusätzlich die Wartung und Instandhaltung der Technik als vertraglich geregelte Dienstleistung mit an.

Das Unternehmen wird zusammen von Jannis Schnitzer und Jan Stifter geleitet. Nicolai Kashta ist für die Öffentlichkeitsarbeit zuständig, Tobias Kapp und Patrick Siewert übernehmen rechtliche Fragen und Steuern. Christian Kurz kümmert sich zusammen mit den beiden Geschäftsführern um den Vertrieb.

Auf dem Markt herrscht durch immer häufiger auftretende Amokläufe eine große Nachfrage nach solchen Systemen. Es gibt allerdings noch keine Firma, die ein komplettes System für Schulen anbietet – bis jetzt. Diese Marktlücke werden wir jetzt schließen und sind aufgrund der hohen Nachfrage überzeugt, dass sich unser System nachhaltig durchsetzen wird.

Um das Produkt zu etablieren, ist zunächst eine Einführung auf dem regionalen Markt angedacht, wobei durch persönlichen Kontakt mit Schulen und Kommunen Vertrauen und Interesse geschaffen werden soll.

Neben dem Stammkapital von 25.000 € ist die Aufnahme eines Darlehens über 200.000 € sowie eines Kontokorrentkredites über 100.000 € geplant, um die Planung und Installation der ersten Systeme finanzieren zu können.

Geschäftsidee und Strategie

Geschäftsidee

Die Idee ist es, ohne größere Umbaumaßnahmen und Erneuerungen ein Schutzsystem in Schulen zu installieren, um die sich darin befindlichen Menschen im Falle eines Amoklaufes bestmöglich zu schützen. Das System ist das erste seiner Art für Schulen. Nach verschiedenen Amokläufen in Deutschland wird immer mehr der Ruf nach einem vertrauenswürdigen Sicherheitskonzept laut. Allerdings bleiben hochtechnisierte Einzellö-

sungen bisher meist nur privaten Schulen vorbehalten. Durch unterschiedliche Mechanismen soll das von unserer Firma bereitgestellte System den Amokläufer nach Auslösen des Alarms durch Notfallknöpfe daran hindern, weitere Klassenzimmer zu betreten. Um das Wohlbefinden der Schüler nicht zu sehr zu beeinflussen, werden die baulichen Maßnahmen so durchgeführt, dass sie auf den ersten Blick nicht zu erkennen sind. Zu solchen Maßnahmen gehören bei Alarm automatisch verschließende Türen und der Einsatz von an den Alarm gekoppelten Kameras. Durch Internet-Streaming wird es der Einsatzleitung ermöglicht, den Amokläufer zu lokalisieren und so schneller auszuschalten. Auch wird bei Auslösen des Alarms die Polizei automatisch informiert, ohne dass noch eine Zwischenstufe wie etwa das Sekretariat nötig ist, was auch einen Zeitvorteil mit sich bringt. Um jede Schule individuell einrichten zu können, ist das System modular aufgebaut.

Strategie

Da Kommunen alle ihre Schulen mit derselben Sicherheitstechnik ausstatten und dies oft auch im gesamten Verwaltungsbezirk umgesetzt wird, ist das erste Ziel unseres Unternehmens, sich am lokalen bzw. regionalen Markt zu positionieren. Mit steigender Bekanntheit des Unternehmens streben wir es an, unsere Marktpresenz auf Landes- und Bundesebene zu auszuweiten. Neben der Marktausweitung wird das Unternehmen von der Spezialisierung auf Schulen mehr und mehr abrücken, um das System auch in anderen öffentlichen Gebäuden, wie z.B. Arbeitsämtern, einsetzen zu können.

Um unser System schnellstmöglich am Markt zu etablieren, halten wir eine anfängliche Kooperation mit einer Sicherheitsfirma zwar für vorteilhaft, aber nicht für zwingend nötig. Neben einem Bekanntheitsschub wäre ein weiterer Vorteil zu verzeichnen: durch eine Einkaufskooperation könnten die benötigten Materialien günstiger eingekauft werden.

Marktanalyse

Zielgruppe ist grundsätzlich jede öffentliche Schule in Deutschland, die noch nicht mit einem Sicherheitssystem ausgerüstet ist. Auch von privaten Schulen ist mit Nachfragen zu rechnen, allerdings sind diese oft schon mit Systemen ausgerüstet.

Es gibt bereits verschiedene Systeme zur Verbesserung der Sicherheit bei Amokläufen, die auf unterschiedlichen Technologien beruhen. Die meisten dieser Systeme beruhen auf Funkverbindungen, die gleich mehrere Schwachstellen besitzen. Neben hohen Ausgaben für Batterien sind sie anfällig für Störsender bzw. Störsignale. Auch besteht eine erhöhte Gefahr von Fehlalarmen, falls von anderen Geräten auf derselben Frequenz gesendet wird, wodurch sie auch nicht abhörsicher sind.

Behnke bietet ein System zur Notfallkommunikation an, welches dem von uns angestrebten ähnelt und ebenfalls auf fest installierte Geräte setzt. Hinter einer Scheibe befindet sich ein Alarm-Knopf, über den der Alarm ausgelöst wird. Auch besteht die Möglich-

keit, mit den Einsatzkräften zu kommunizieren. Jedoch hat die Behnke-Technologie mehrere gravierende Nachteile: zum einen basiert das System auf direktem Sprachkontakt mit dem Sekretariat, der Schulleitung oder einer Behnke Notrufzentrale, von wo dann erst die Einsatzkräfte kontaktiert werden. Die eigene Notrufzentrale wird erst im Falle des Nichterreichens von Sekretariat und Schulleitung kontaktiert, wodurch nochmals wertvolle Zeit vergeudet wird. Erst an sechster Stelle steht die Benachrichtigung der Einsatzkräfte, was einen enormen Zeitverlust im Ernstfall bedeutet.

Eine komplette Neuheit unserer Lösung in diesem Bereich ist das Überwachungssystem per Kameras und Streaming, die den Einsatzkräften massive strategische Vorteile bietet. Neuerungen sind außerdem die Unterstützung und Einbindung von vorhandenen Sicherheitstechnologien sowie die Möglichkeit des »stillen« Alarms.

Produkte und Dienstleistungen

Das Angebot enthält zwei Bestandteile: das Sicherheitssystem, das wiederum in seine separat erhältlichen Module untergliedert werden kann, und die Dienstleistung der regelmäßigen Wartung.

Das Sicherheitssystem

Generell wird der Alarm im Schulhaus per Knopfdruck ausgelöst und damit die anderen Sicherheitseinrichtungen aktiviert, außerdem wird ein sofortiger Notruf mit Übermittlung aller Eckdaten abgesetzt.

Sprechanlage

Neben dem Alarmknopf besteht die Möglichkeit, über eine Sprechanlage mit Polizei oder Sekretariat in Verbindung zu treten.

Kameras mit Datenfernübertragung

Weiterhin wird das System Kameras einbinden, die an wichtigen Stellen (in Gängen, fakultativ in Klassenzimmern) im Schulhaus positioniert und nur im Falle eines tatsächlichen Amokalarms aktiviert werden. Die Bilder dieser Kameras werden über moderne Streaming-Technologien bereitgestellt, sodass Einsatzkräfte live verfolgen können, wo sich der Attentäter befindet, und somit den Einsatz genauer und schneller planen können. Angeboten werden außerdem mobile Lösungen zum ständigen Überwachen der Einsatzkameras. Vorstellbar wäre auch eine Überwachung der Kameras mit existierenden Geräten wie Mobiltelefonen. Da Missbrauchsfälle von Überwachungssystemen immer häufiger geschehen, ist das Kamerasystem durch verschiedene Vorkehrungen vor Missbrauch geschützt. Zur Gewährleistung des Datenschutzes sollen diese Kameras mit Hilfe mechanischer bzw. gut erkennbaren Vorrichtungen im Normalfall deaktiviert sein, zum Beispiel mit Hilfe einer Klappe vor der Linse, die im Alarmfall herunterklappt.

Warnsignal

Ein Bestandteil des Systems ist ein Warnsignal, das per Knopfdruck Alarm im Schulhaus auslöst, die anderen Sicherheitseinrichtungen aktiviert und einen sofortigen Notruf mit Übermittlung aller Eckdaten absetzt. Optional wird kein für alle Schüler offensichtlicher Alarm ausgelöst, sondern lediglich die Lehrer durch eine Art Vibrationsalarm über den Notfall in Kenntnis gesetzt sowie die Türen verriegelt (siehe unten).

Notstromversorgung

Die Energieversorgung der Geräte ist auch bei einem Stromausfall gesichert, da die Stromversorgung der Geräte durch Batterien sichergestellt ist. Die sicherheitsrelevanten Systeme wie z.B. die Türverriegelungen (siehe unten) oder auch die Sprachdurchsagen werden durch spezielle Notstromversorgung gesichert.

Türschließsysteme

Das System schließt außerdem eine Lösung zum automatischen Verriegeln der Zimmertüren im Notfalle ein. Hierbei ist eine großflächige Verriegelung der Tür mittels Bolzen im Rahmen angedacht. Von innerhalb der Zimmer lassen sich die Türen selbstverständlich über einen Nothebel noch öffnen. Auch eine Einbindung von bereits vorhandenen Systemen zur automatischen Schließung von Zimmertüren ist möglich und vorgesehen.

Schusssichere Türen

Zwar sollten Klassenzimmertüren der DIN EN 179-Sicherheitsnorm entsprechen, doch in der Praxis trifft dies in vielen Fällen nicht zu. Wir bieten an, in den Schulen schusssichere Türen einzubauen oder vorhandene Türen schussicher zu gestalten. Durch eine Technologie der Bayer AG wird es ermöglicht, durch Aufkleben spezieller Folien an die Türen deren Schusssicherheit zu erhöhen.

Wartung

Selbstverständlich kann von einer technischen Lösung wie der angebotenen nicht erwartet werden, dass es vor technischen Mängeln gefeit ist. Deshalb bieten wir regelmäßige Wartung zu Standardsätzen an. Geplant ist ein Wartungsvertrag, der eine halbjährliche oder jährliche Kontrolle und Instandhaltung der Systeme einschließt.

Marketing und Vertriebsplanung

Im Tätigkeitsfeld unserer Firma wäre es nicht effektiv, in Massenmedien Werbung zu platzieren, da nur wenige Menschen letztendlich die Entscheidungen über einen Kauf treffen. In diesem Fall ist ein direkter Kontakt mit den Schulen und Kommunen effektiver.

Management, Personal und Organisation

Die Unternehmenskoordination setzt sich aus sechs Gesellschaftern zusammen, die alle die gleiche Anzahl an Geschäftsanteilen besitzen: Tobias Kapp, Nicolai Kaschta, Christian Kurz, Jannis Schnitzer, Patrick Siewert und Jan Stifter.

Als leitende Geschäftsführer werden **Jannis Schnitzer** und **Jan Stifter** eingesetzt, da sie nach Erfahrungen der Gründer und Gesellschafter ihre Arbeit gewissenhaft, ordentlich und zeitnah erledigt und schon in einigen wichtigen Situationen ihre Team- und Leitfähigkeit unter Beweis gestellt und gemeinsam schon mehrfach gute Zusammenarbeit in der Gruppe gezeigt haben. Jan Stifter wird sich hauptsächlich auf die Geschäftsbereiche Vertrieb und Finanzen konzentrieren, wobei ihm beim Vertrieb **Christian Kurz** zur Seite steht. Bei Jannis Schnitzer liegt der Fokus auf Marketing und Technologie.

Nicolai Kaschta hat bei verschiedensten Präsentationsprüfungen sein kompetentes, sicheres Auftreten und gute Redekünste bewiesen, was schon mehrfach durch Dritte hervorgehoben wurde. Deshalb ist er für Aufgaben, die die Öffentlichkeitsarbeit betreffen, hervorragend geeignet.

Tobias Kapp und **Patrick Siewert** werden nach einer Einarbeitung die Rechts- sowie Steuerangelegenheiten und die Buchhaltung übernehmen. Professionelle Hilfe steht durch Herrn Michael Kapp bereit, der erfolgreich eine Steuerkanzlei führt.

Da bauliche Maßnahmen am Gebäude unvermeidbar sind und dafür handwerkliche Voraussetzungen vonnöten sind, werden in der Anfangszeit so viele Elektriker eingestellt, wie es die Auftragslage erfordert. Dies geschieht allerdings durch Zeitarbeitsfirmen, so dass feste Kosten dafür wegfallen. Sollte sich das Geschäftsmodell etabliert haben, werden im dritten Geschäftsjahr voraussichtlich zwölf Elektriker fest eingestellt, im Folgejahr werden weitere acht benötigt.

Aufgrund der Tatsache, dass das Unternehmen sechs gleichberechtigte Gesellschafter haben wird, wird die Rechtsform eine GmbH sein. Ein Hauptvorteil von dieser gegenüber Personengesellschaften ist die Vereinfachung von Veränderungen der Gesellschafterstruktur.

Chancen und Risiken

Eine Chance des Produktes sieht sich in seiner Modularisierung. Durch den durchgängig modularen Aufbau ist es möglich, das System optimal an die Ansprüche des Kunden anzupassen. Dies ermöglicht eine große Flexibilität der Produktpalette, womit die einfache Adaption von verschiedensten Kundenwünschen gewährleistet wird.

Weiterhin stellt der Einsatz von Überwachungskameras einen großen Vorteil dar – er ist quasi das Alleinstellungsmerkmal des Produktes. Die Kameras gestatten es der Polizei, von der Einsatzzentrale aus den Standort des Täters zu bestimmen und eventuell Informationen über seine Bewaffnung zu beziehen.

Bei günstiger Auftragslage ist schon allein aus finanziellen Gründen die Festanstellung von Elektrikern – statt der Beschäftigung von Zeitarbeitern – eine andere erstrebenswerte Möglichkeit, die auch aus sozialverantwortlichen Gesichtspunkten begrüßt werden kann.

Vertrauen bei den Kunden kann zusätzlich gewonnen werden, indem das eigene Vertrauen in die Langlebigkeit und Wirksamkeit des Systems gesetzt wird, beispielsweise durch das Angebot einer langen Herstellergarantie und der Durchführung regelmäßiger Überprüfungsarbeiten.

Der Erfolg des Sicherheitssystems steht und fällt mit seiner politischen Akzeptanz. Momentan zeichnet sich in der Politik – zumindest in Deutschland – recht deutlich ab, dass Maßnahmen zur Erhöhung der Sicherheit im Falle eines Amoklaufes erwünscht sind. Erwähnenswert ist jedoch auch, dass bisher kein Hersteller von Sicherheitssystemen den Einsatz von Überwachungskameras in Schulen ernsthaft in Erwägung gezogen hat. Mit unserem System versuchen wir durch den Einsatz ersichtlich wirksamer mechanischer Blenden die datenschutzrechtlichen Bedenken auszuräumen, das Risiko der Ablehnung von Seiten der Politik ist dennoch nicht von der Hand zu weisen.

Ansonsten ist die Risikolage recht gering, da uns nebst der für die Gründung einer GmbH Stammeinlagen kaum finanzielle Verpflichtungen entstehen, die von der Auftragslage unabhängig sind. Werkstoffe und Materialien werden quasi just in time erst bei einem Auftrag individuell abgeschätzt und bestellt.

Finanzplanung

Siehe Anlage.

Anhang

