



---

# Business Plan

## Inhalt

0.	Die Vision .....	3
1.	Das Team .....	4
2.	Die Herausforderung.....	6
3.	Die Lösung .....	7
4.	Das Unternehmen.....	9
5.	Die Meilensteine .....	10
6.	Das Geschäftsmodell.....	11
7.	Die Finanzplanung.....	13



## 0. Die Vision

Wir leben in einer schnelllebigen Zeit, in der wir immer mehr Wert auf unsere Freizeit legen. Die Digitalisierung ist nicht nur an unserem Arbeitsplatz ein Thema. Immer weiter schreitet sie auch in unseren Haushalten voran. Waren es anfangs neben PC und Notebooks die Fernseher und Videorekorder die digital wurden, wurden im nächsten Schritt Beleuchtungen, Heizungen und Küchen vernetzt. Diese Vernetzung endet bisher jedoch an der Außenmauer unserer Häuser.

Mit viRaCube begleiten wir Sie in Ihren Garten. Wir sind der Meinung, dass es Ihnen möglich sein muss, Ihre Pflanzen bestmöglich, nachhaltig und mit möglichst wenig Aufwand zu bewässern, egal wo Sie sich gerade befinden.

Unser Ziel für die nächsten Jahre ist es, das Marktsegment „Smart Garden“ mit Hilfe der Themen- und Technologieführerschaft in diesem Bereich aufzubauen. Die Ausrichtung der viRaTechnologies GmbH dient der Entwicklung einer relevanten und nachhaltigen Marktposition im Bereich „Smart Garden“.

viRaCube hat die Chance einen internationalen Markt erobern zu können und die bestehenden Services um den Bereich Smart Garden zu erweitern. Das hohe Interesse namhafter Smart Home Plattformen bestätigen das hohe Potential für viRaCube.

Engagement, Lust auf Neues und Leidenschaft – diese Eigenschaften haben unsere bisherige Zeit für viRaCube geprägt. Ergänzt um Ihre Beteiligung am Unternehmen ist das eine gesunde Basis für eine erfolgreiche Zukunft – unsere gemeinsame Zukunft für Ihren smarten Garten.

Roland Grösslich

Alexander Lampret



## 1. Das Team

[Roland Grösslich](#) ist Querdenker aus Leidenschaft. Um die Grundlage für seinen persönlichen Change zu legen, studierte er 2010 internationales Projektmanagement und Innovationsmanagement. Somit konnte er sein Wissen auf den neuesten Stand bringen. Mitte der 1990er begann er seine Sales-Karriere im Außendienst einer Versicherung. Sein Aufstieg zu einem erfahrenen Vertriebsstrategen wurde durch seine jahrzehntelange ehrenamtliche Führungsarbeit bei einer der weltweit größten NPO begleitet.

Nun, mehr als 20 Jahre später, war es an der Zeit aus diesem Hamsterrad auszubrechen und mit dem gesammelten know how ein Unternehmen nach seinen Vorstellungen zu gründen und aufzubauen. Er gilt als Fachmann im Bereich der Konzeption von Verkaufskampagnen und der Optimierung von Recruiting-Strategien im Vertrieb. Wenn er es als seine größte Herausforderung bezeichnet, die Begriffe Empowerment, Innovationskraft und Fehlerkultur mit Inhalten zum Leben zu erwecken, dann sieht man auf den ersten Blick, dass Erfolg eben nicht nur in Vertriebsergebnissen messbar sein wird. Vielmehr wird die Nachhaltigkeit des Unternehmens der Gradmesser für den Erfolg sein.

Dank seiner technikaffinen Eltern waren Computer und Co seit der Kindheit ständige Wegbegleiter von [Alexander Lampret](#). Durch seine Faszination zur Technik hat er sich für eine techniklastige Ausbildung entschieden. Zuerst an der HTL im Bereich Elektronik und Telekommunikationstechnik und später an der FH Technikum Wien im Bereich Biomedical Engineering & Medical informatics. Diverse Projekte im Bereich Funk, Mikroelektronik und embedded Systems wurden in dieser Zeit mit höchster Präzision und Leidenschaft erfolgreich umgesetzt. Dieser rote Faden zieht sich auch durch sein Berufsleben. In seiner Zeit als fachlicher Teilprojektleiter in einem internationalen IT-Großprojekt musste er ein interkulturelles Entwicklerteam in der Produktentwicklung steuern und anleiten. Durch die Herausforderungen, die eine internationale Personalführung mit sich bringen, konnte er eine hohe fachliche als auch soziale Kompetenz erwerben.

Neben der Passion für die Technik ist er auch leidenschaftlicher Gärtner. Da er bereits für seinen eigenen Garten ein eigenes Smart-Home und Smart-Gardening System aufgebaut und implementiert hat, übernimmt er die technische Entwicklung von viRaCube.

### Christoph Filnkössl

Als Wirtschaftsinformatiker ist Christoph bei einer weltumspannenden Jugendorganisation als IT-Spezialist tätig. Er unterstützt viRaCube mit seinem Wissen im Bereich Backend Development und Cloud-Architektur.

### Dr. Peter Koerner

Nach seiner Zeit als Investmentbanker in London und Vorstandsvorsitzender einer internationalen Großbank in Osteuropa steht Peter Koerner nun jungen Unternehmen als Mentor zur Verfügung. Er stellt mit seinem Berater-Netzwerk eine ganzheitliche Beratung der Unternehmen sicher. Das Hauptaugenmerk in der Beratung liegt in den Bereichen strategische Entwicklung und Internationalisierung.

### Mario Pampel

Mario Pampel ist Fotograf und Bildbearbeiter. Seine Stationen auf dem Weg zum freien Fotograf und Bildbearbeiter in Österreich und Deutschland waren die Leitung der Bildbearbeitung bei den HL Studios in Erlangen und die Leitung als Head of Graphic bei FreyWille in Wien.

### Pierre Rubant

*„Das Geheimnis des Erfolges? Anders zu sein als die anderen!“ - Woody Allan*

Als Art-Director im Bereich Mediendesign sucht er immer nach neuen Herausforderungen - besonders in Bezug auf Start-Ups. Papier, Web und Video zu designen gehört zu seinen täglichen Aufgaben. Die ganzheitliche Betreuung von den ersten Entwürfen bis zur Druckdatei ist ihm dabei sehr wichtig.

### DI Andreas Siedl

Andreas Siedl gestaltet als Immobilienprojektentwickler und Ziviltechniker tagtäglich den Lebensraum von Menschen. Als unabhängiger Planungs- und Beratungsprofi setzt er Kreativität und technisches Fachwissen in vielen Bereichen um, als neutraler Treuhänder trägt er Verantwortung gegenüber seinen Auftraggebern und sucht nach dem technischen und wirtschaftlichen Optimum. Für viRaCube ist Andreas die Schnittstelle zu ersten B2B-Projekten.



## 2. Die Herausforderung

Traditionelle Bewässerungssysteme werden auf eine bestimmte Uhrzeit und Dauer programmiert. Unabhängig von der Witterung. Darüber hinaus besitzen sie keine intelligente Steuerung.

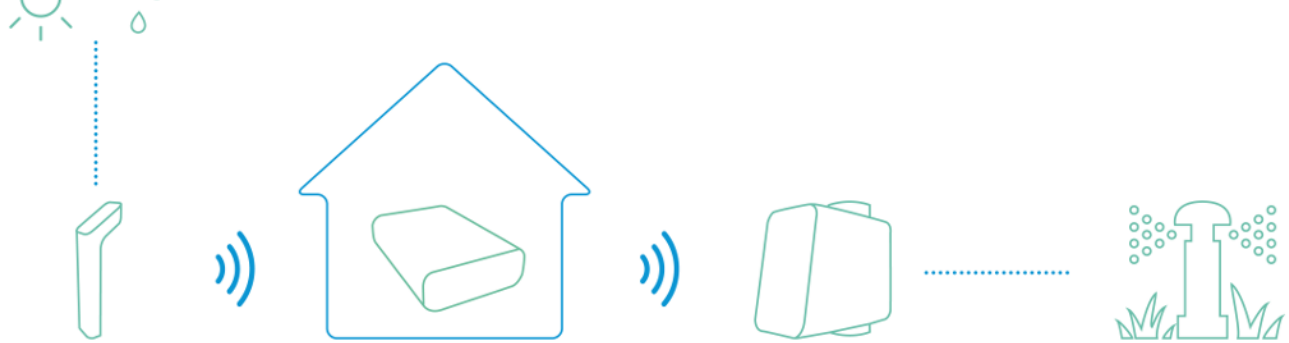
Ein Beispiel:

Das System ist so programmiert, dass der Garten täglich um 7 Uhr für 15 Minuten bewässert wird. Unabhängig vom Wetter und was die Pflanzen wirklich brauchen.

Diese Technologie gibt es seit mehr als 40 Jahren. Wir haben uns der Herausforderung gestellt und haben Bewässerung neu gedacht.

Was wollen Sie? Was stört Sie? Was wollen Ihre Pflanzen? Und gibt es gesetzliche Rahmenbedingungen (Stichwort „Wasser sparen“)? Unter diesen Gesichtspunkten haben wir uns der Herausforderung gestellt und viRaCube entwickelt.





### 3. Die Lösung

viRaCube ist die erste smarte, solarbetriebene, kabellose und nachhaltige Bewässerungssteuerung für ihren Garten. viRaCube bietet eine intelligente und nachhaltige Bewässerungssteuerung mit geringem Aufwand und maximaler Effizienz. Es liefert technische, ökologische und produktive Vorteile für den Hobbygärtner und Green Keeper genauso, wie für kommerzielle Facility Manager. Der Mehrwert beinhaltet Einfachheit und Effizienz, Wirtschaftlichkeit und Effektivität.

#### Alleinstellungsmerkmale und Wettbewerbsvorteile

- viRaCube bewässert den Garten intelligent und berücksichtigt die Messwerte aus Ihrem **Garten**.
- viRaCube passt sich automatisch an die Wetterbedingungen an. Egal ob es heiß ist wie in der Wüste oder andauernd regnet, viRaCube liefert immer die optimale Menge an Wasser.
- viRaCube ist intelligent gesteuert und arbeitet automatisch, ohne dass eingegriffen werden muss.
- viRaCube kann als autarke Insellösung arbeiten, aber auch via API (Software-Schnittstelle) mit einem bestehenden Smart Home verbunden und/oder über die cloud gesteuert werden.

#### Was wir unter smart verstehen

Smart Garden ist viel mehr als nur „eine mit dem Smartphone bedienbare Bewässerung“. Smart bedeutet, das System macht das Leben leichter. Intelligent aufeinander abgestimmte Systeme tauschen sich aus und funktionieren im Verbund.

Hierzu einige Beispiele:

- Ist die Wiese zu trocken, so bewässert viRaCube automatisch - ohne dass Sie etwas tun müssen.
- Wenn Sie heimkommen und die Gartentüre öffnen, wird viRaCube über den Smart Home Server gestoppt, damit Sie trockenen Fußes ins Haus gehen können.
- Wenn die Sonneneinstrahlung zu hoch ist, stoppt viRaCube die Beregnung des Rasens und schickt Ihnen eine Mitteilung.
- Aufgrund der Temperatur- und Helligkeitsmesswerte unserer Sensoren entscheidet der Smart Home Server, die Beschattung des Hauses auszufahren und die Temperatur der Klimaanlage anzupassen.
- viRaCube meldet dem Rasenmäroboter, dass die Wiese in 3 Stunden gegossen werden kann. Somit kann dieser seinen Zyklus darauf abstimmen.
- viRaCube kann mit der Alarmanlage kombiniert werden, den Einbrecher nass spritzen und so einen Einbruch möglicherweise verhindern.



#### umweltschonend

Sensor und Ventil sind dank Solarzellen energieautark



#### drahtlos

alle Geräte sind mittels Funk verbunden



#### Smart Home Ready

dank einer Schnittstelle in bestehende Smart Home-Systeme integrierbar



### Cube

Ethernet-Anschluss



Lokale Logik







## 4. Das Unternehmen

### Kontakt

Firma: viRaTechnologies GmbH  
Adresse: Phorusgasse 8/1, 1040 Wien  
Ansprechpartner: Roland Grösslich  
Telefon: +43 - 1 - 99 23 530  
E-Mail: roland@viracube.com  
Website: <https://www.viracube.com>

### Social Media

<https://www.facebook.com/viracube>  
<https://twitter.com/viRaCube>  
<https://www.youtube.com/viracube>  
<https://www.linkedin.com/company/viratechnologies>  
<https://www.xing.com/companies/viratechnologiesgmbh>

### Unternehmensinformation

Rechtsform: GmbH  
Stammkapital: EUR 38.462, --  
Gründungsdatum: 20.05.2016  
Branche: Handel  
Team (Anzahl): 2 Gründer / Geschäftsführer  
4 Gesellschafter  
Firmenbuch: FN 452957p  
UID: ATU71086139

### Gesellschafterstruktur:

- **Gründer**  
Roland Grösslich 45,5%  
Alexander Lampret 45,5%

- **Gesellschafter**  
Peter Koerner 3%  
Mario Pampel 2%  
Pierre Rubant 1%  
Andreas Siedl 3%

### Geschäftskonzept in einem Satz

Die Ausrichtung der viRaTechnologies GmbH dient der Entwicklung einer relevanten und nachhaltigen Marktposition im Bereich „Smart Garden“ und der damit verbundenen Themen- und Technologieführerschaft im Bereich „Gartenbewässerung“.

### Schutzrechte

Patentantrag „Algorithmus zur smarten Gartenbewässerung“ am Patentamt in Wien gestellt.  
Die Förderung „Patent.Scheck“ der FFG haben wir erhalten.

## 5. Die Meilensteine

### ➤ **Investment**

Im Herbst 2016 haben wir eine erste kleine Investorenrunde finalisiert.

### ➤ **Elektronik / Hardware**

Wir haben unseren wichtigsten Meilenstein erledigt und die für CE- und FCC-Zertifizierung notwendigen technischen Tests positiv absolviert. Die Serie 0 ist erfolgreich produziert und somit steht der Überleitung in die Serienproduktion nichts mehr im Weg. Die Lieferkette ist an den Produzenten ausgelagert und somit besteht für uns in diesem Bereich kein direktes Risiko.

### ➤ **Kunststoffgehäuse (Spritzguss und Werkzeugbau)**

Die CAD Zeichnungen sind an den Werkzeugbau übergeben und final abgestimmt. Die Serie 0 ist auch hier produziert. Somit ist eine Auftragsvergabe für die Serienproduktion jederzeit möglich.

### ➤ **Mobile App / Software**

Das Design für Smartphones ist erledigt. Die iOS-App ist mittlerweile im internen Beta-Test, die Android-Version ist im Entwickler-Test. Die Apps für Tablets und PC folgen Ende 2017.

### ➤ **Verpackung**

Erste Entwürfe möglicher Produzenten sind eingelangt. Hier herrscht am wenigsten Zeitdruck. Die Produktion ist binnen 3 Wochen erledigt.

### ➤ **Öffentlichkeitsarbeit**

Unser erster großer Auftritt als Aussteller war am Pioneers Festival 2016. Aufgrund der großen Resonanz und mit den dort gewonnenen Erfahrungen haben wir im September auf der größten Consumer Electronics Messe (der IFA in Berlin) ausgestellt. Hier konnten wir uns einem breiten Fachpublikum-, aber auch potentiellen Endkunden präsentieren. Begleitend sind wir seit dem Spätsommer laufend in Print und Rundfunk vertreten.

### ➤ **Vertriebspartner**

- Media-Saturn Deutschland und ELV Deutschland  
Haben uns vorbehaltlich der Funktionsfähigkeit eine Listung in deren Sortiment zugesagt.
- Hornbach  
viRaCube soll als private Label Lösung in deren Smart Home System integriert werden.
- Takagi Ltd.  
ist der japanische Platzhirsch im Bewässerungssegment, jedoch produziert Takagi keine eigene Bewässerungssteuerung. Hier haben die Gespräche über eine strategische Kooperation begonnen.
- Rocket Home  
Für eine strategische Kooperation als Systemlieferant haben die Gespräche begonnen
- Gespräche mit weiteren Partnern folgen in den kommenden Wochen.

## 6. Das Geschäftsmodell

viRaCube hat die Chance einen internationalen Markt zu erobern und die Services für den gesamten Bereich Smart Garden zu erweitern (Pumpen, Pool, Beleuchtung, Beschattung, etc.). Das hohe Interesse namhafter Smart Home Plattformen bestätigen uns das hohe Potential für viRaCube.

Unter Einsatz von multiplen Vertriebssystemen im DACH-Raum und der Slowakei wollen wir in 5 Jahren einen Marktanteil von 3% aller privaten Gärten erreichen. Darüber hinaus geplant ist die Entwicklung von hochwertigen Bewässerungslösungen auf Projektbasis für unterschiedliche B2B-Bereiche.

Ein Bereich aus dem uns immer größeres Interesse signalisiert wird, ist der Bereich „Big Data“, dem wir uns ab dem kommenden Jahr widmen werden.

Langfristig soll viRaCube erfolgreich in den EMEA Raum expandieren und zu dem führenden Anbieter im Bereich „Smart Garden“ heranwachsen. Wie generieren wir Einnahmen?

**Smart garden ist Bestandteil des schnell wachsenden IoT- und Smart Home Marktes mit einem Wert von derzeit USD 560 Millionen. Insider erwarten eine jährliche Umsatzsteigerung des Marktes bis 2021 von 58%.**

Die Marktgröße für unsere Smart Garden Lösung umfasst nicht nur 1,7 Millionen Haushalte in Österreich, sondern auch rund 14 Millionen Haushalte in Deutschland, 1,8 Millionen Gartenbesitzer in der Schweiz und rund 2 Millionen in der Slowakei. Insgesamt können wir unsere Produkte nur in diesem Absatzmarkt schon rund 20 Millionen Haushalten mit eigenem Garten anbieten.

Wir gehen davon aus, dass zumindest 50% davon junge Familien bzw. technikaffine Personen sind, die für innovative Lösungen offen sind. Daher identifizieren wir als unseren relevanten Markt etwa 10 Millionen Haushalte im DACH Raum. Ausgehend von den Ergebnissen einer eBay Studie, über die durchschnittlichen jährlichen Ausgaben von Gartenbesitzern in der Höhe von 295 EUR, ergibt sich daraus ein für uns relevantes Gesamtmarktvolumen von rund 3 Milliarden EUR allein im DACH Raum.

Wir konzentrieren uns auf drei Vertriebsbereiche:

➤ B2C / B2B2C

Absatz im niedergelassenen Handel begleitet von eCommerce. Gespräche und erste Vereinbarungen – siehe 5. Darüber hinaus besteht Interesse von Distributoren in Nord-Europa, Frankreich und UK, sowie großen Smart Home Anbietern, die ihr Sortiment in den (und für den) Garten erweitern wollen.

➤ B2B / B2G

Im zweiten Halbjahr 2017 ist unser erstes Entwicklungsprojekt geplant. Unter Projektgeschäft verstehen wir Business-Partner, die Bedarf an einer intelligenten Bewässerungssteuerung haben. Das beginnt im Bereich Wohnen bei Wohnbaugenossenschaften und dem städtischen Wohnbau, geht über den weiten Bereich der Beherbergungsbetriebe (Hotellerie, Krankenhäuser, Pflegeheime...) bis hin zu Sportstätten (Golfplätze, etc....).

➤ big data / data trading

Bereits jetzt speichern unsere Testsysteme laufend Daten – Abbilder von Mikrokosmen. Diese Daten können für den Bereich der städtischen Entwicklung, genauso wie für den breiten Bereich des Handels (zB hat ein Samenhändler einen Rasensamen mit bestimmten Parametern im Sortiment und such gezielt nach einem Absatzbereich). Erste Gespräche mit einem europäischen Konsortium im Rahmen von Horizon2020 haben begonnen.

### Konkurrenzsituation

Die Kombination der Punkte:

*Solarstrom – Funk – Sensorwerte – Algorithmus – API zu bestehenden Systemen*

bietet nie dagewesenen Komfort, verbunden mit der Nachhaltigkeit, die ein Gartenprodukt im Jahr 2017 bieten muss. Diese Kombination wird auch von unserem größten Mitbewerber in Europa nicht (oder nur teilweise) geboten.

Daraus ergibt sich die Situation, dass wir natürlich direkte Konkurrenten im Bereich Gartenbewässerungssteuerung haben, nicht jedoch im Bereich Smart Garden.



*Hornbach beschäftigt sich mit einigen Anbietern bezüglich Smart Garden. Es gibt einige Unternehmen, die den Roll out schon vollzogen haben, aber durch fehlende Flexibilität in den Komponenten, nur das eigene "System" (zB. Gardena Smart) unterstützen.*

*viRaCube hingegen bietet dem Handel als erstes full hybrid System eine technische Lösung für einen smarten Garten. viRaCube funktioniert sowohl als stand alone Gartenbewässerung, als auch als intel-*

*ligenter Bestandteil eines Smart Homes in Verbindung mit Alarmanlagen, Rasenmährobotern, Beschattung / Beleuchtung.*

*Für kooperierende Unternehmen wie uns heißt das, dass auch eigene Entwicklungsschritte implementiert werden können und somit eine Differenzierung vom Wettbewerb möglich ist.*

*Persönlich meine ich, dass das System unheimliches Potential in sich trägt und somit unterschiedliche Vertriebskanäle erschlossen werden können.*

**Klaus Samitz, Einkauf Hornbach Österreich**

## 7. Die Finanzplanung

Mit heutigem Tag wurden folgende Förderungen zugesagt (Gesamt EUR 75.000):

- Wirtschaftsagentur Internationalisierung Messe
- aws Startup Scheck  
impulseXS  
Kapitalmarktprospekt
- FFG Patent.Scheck

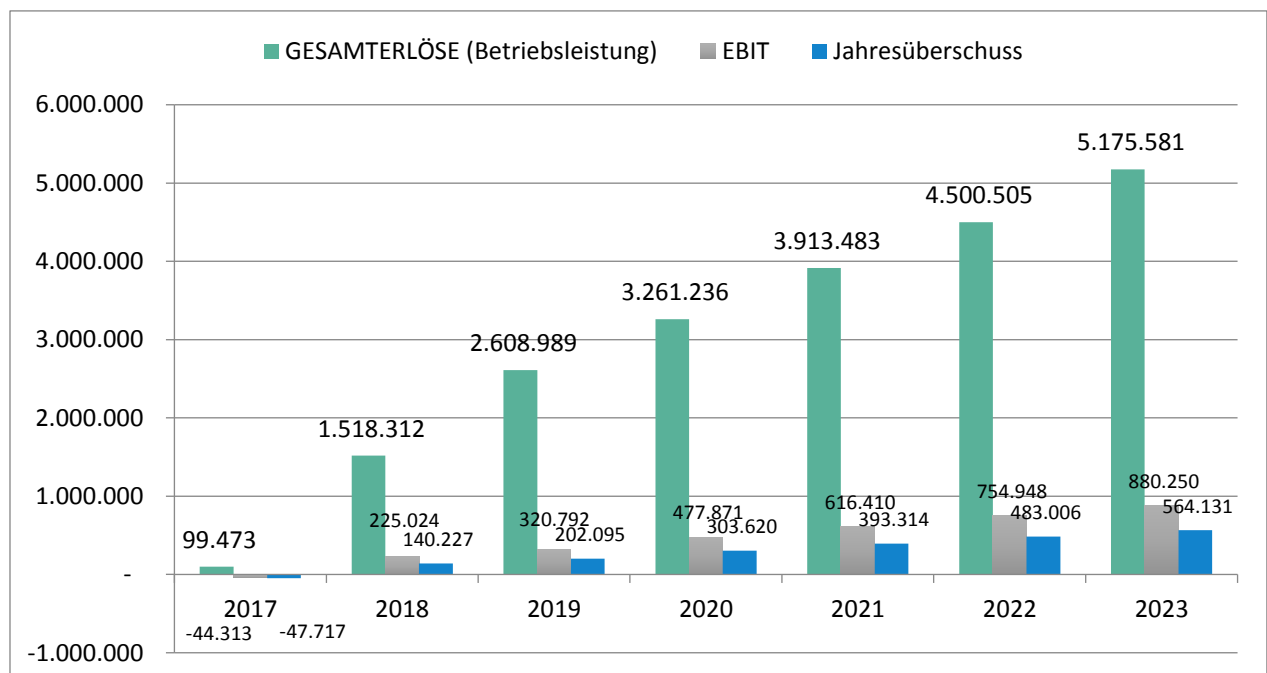
In Antragsphase sind folgende Förderungen:

- Horizon2020 Phase 1
- aws Startup Qualifikation  
als Grundlage für die Lohnnebenkostenförderung

### Bisherige Investoren

- Gründer EUR 10.000,- gründungsprivilegiertes Stammkapital
- Peter Koerner EUR 15.000,- 3%
- Andreas Siedl EUR 15.000,- 3%
- Christoph Filnkößl EUR 15.000,- Darlehen

Der Jahresabschluss 2016 ist im Firmenbuch hinterlegt.



### **Wofür wird das Kapital der Crowdfunding Kampagne verwendet?**

Die Mittel aus der Crowdfunding Kampagne werden für den Markteintritt verwendet. Das ist einerseits die Finanzierung der ersten Serie und andererseits sind das Marketingkosten. Innerhalb der nächsten 7 Jahre ist geplant, die technologische Führung im Bereich Smart Garden weiter auszubauen. Dies soll durch intensive Marketingmaßnahmen und Kooperationen mit starken Marken gelingen.

### **Geplante Finanzierungshöhe?**

Um die weitere Unternehmensentwicklung zu finanzieren, sind die Gesellschafter von viRa-Technologies GmbH zu dem Entschluss gekommen, eine Crowdfunding Kampagne auf CONDA.EU durchzuführen. Das Finanzierungsziel liegt bei 150.000 Euro, wobei das Investmentangebot eine Aufstockung auf bis zu 500.000 Euro ermöglicht.

Falls dieses Ziel nicht oder nur teilweise erreicht werden sollte, werden die notwendigen Mittel für die laufende Expansion aus einem Mix aus Eigenkapital, sowie kurzfristigem und langfristigem Fremdkapital sichergestellt.