

Businessplan (Muster)

Gründer:
Müller, Stephan

Branche:
Tischlereihandwerk

Firma:
Mustertischlerei

Datum:
01.06.2012

Dies ist ein Musterausdruck des Businessplans der Gründungswerkstatt. Zur Vorlage des Businessplans bei potentiellen Kreditgebern empfehlen wir Ihnen den Businessplan unbedingt im universellen RTF-Format ausgeben zu lassen. In Textverarbeitungsprogrammen wie MS Word oder OpenOffice können Sie diesen dann individuell formatieren (z.B. mit Logo, Bildern, Tabellen und Grafiken). Erst mit dieser persönlichen Note wird das Konzept zur Visitenkarte und vorlagefähig bei Kreditgebern.

Inhaltsübersicht

Zusammenfassung

Zusammenfassung

3

3

Geschäftsidee

Produkt/Dienstleistung

4

4

Kunden und Markt

5

Wettbewerb

6

Standort

7

Preispolitik

7

Vertrieb

8

Unternehmen

Gründer/in und Führung

9

9

Rechtliche Grundlagen

9

Organisation und Mitarbeiter

10

Finanzen

11

Erläuterungen des Finanzteils (miniplan)

11

Zusammenfassung

Geschäftsidee

Herr Stephan Müller plant zum 1. Januar die Übernahme der Mustertischlerei. Er übernimmt die Tischlerei, um in dem von ihm gewählten Beruf weiter tätig zu sein und den Fortbestand des Unternehmens zu sichern. Das Produkt- und Dienstleistungsangebot der Tischlerei umfasst die Möbelsonderanfertigung, die Montage von Fertigbauteilen, den Innenausbau und folgende Dienstleistungen: Reparaturservice, Aufbauservice und Schlüsseldienst sowie beratende Tätigkeiten bei Um- und Ausbaumaßnahmen. Diese Produkte und Dienstleistungen werden auch nach der Übernahme weiter angeboten, da hier auf einen Stamm von Groß- und Privatkunden aufgebaut werden kann. Die Zielkunden der Tischlerei kommen aus dem Großraum Musterhausen und legen Wert auf qualitativ hochwertige Arbeiten sowie Flexibilität und fachkundige Beratung. Diesem Anspruch wird die Mustertischlerei in vollem Umfang gerecht und kann spezielle Kundenwünsche schnell befriedigen. Als neues Produkt wird der Bau von Wintergärten der Wintergarten-Gruppe in das Angebot der Tischlerei aufgenommen. Die Kundenzielgruppe ist der finanzkräftige Teil der mittleren Einkommensschicht sowie die Oberschicht, da die Wintergärten der Wintergarten-Gruppe im oberen Preissegment angesiedelt sind. Die Rechtsform der Mustertischlerei wird die Einzelunternehmung bleiben. Die Firmierung wird um den Zusatz "Inhaber Stephan Müller" ergänzt.

Gründer/in und Unternehmen

Die Mustertischlerei wurde von Herrn Mustermann vor 22 Jahren in Musterhausen gegründet und ist dort heute noch ansässig. Der Tischlermeister Herr Müller absolvierte seine Ausbildung in der Tischlerei und ist seit 7 in dem Betrieb als Tischlergeselle angestellt. Seit 2 Jahren übernimmt Herr Müller leitende Tätigkeiten.

Die bestehenden personellen Strukturen des Unternehmens (ein Meister, zwei Gesellen, ein Auszubildender und eine Teilzeit-Bürokräft) bleiben erhalten, wobei der Vorinhaber Herr Mustermann auf Stundenbasis (ca. 20 Stunden/Woche) für die nächsten 2 Jahre weiterbeschäftigt und sowohl beratend als auch produktiv tätig sein wird. So wird der Gefahr, dass an ihn gebundene Kunden abspringen, entgegengewirkt.

Finanzbedarf

Der Kapitalbedarf für die Übernahme der Mustertischlerei beträgt 160.000 EUR. Davon werden 54.000 EUR durch Eigenkapital gedeckt. 106.000 EUR sollen durch Fremdkapital gedeckt werden, davon 86.000 EUR über ein Hausbankdarlehen und 20.000 EUR durch einen Kontokorrentkredit.

Chancen und Risiken

Chancen:

Die Entwicklung der Mustertischlerei ist im Vergleich zur negativen Umsatzentwicklung der Branche Tischlereihandwerk positiv. Durch einen zu erwartenden Rückgang der Tischlereien in der Region entsteht neues Kundenpotential. Darüber hinaus kann durch zusätzliche Werbemaßnahmen, wie z.B. einen eigenen Internetauftritt oder einer Ausstellung auf regionalen Handwerksmessen, zusätzlicher Umsatz generiert werden.

Durch die Einführung des neuen Produktes Wintergärten, durch das nur geringe zusätzliche Fixkosten entstehen, stellt sich die Tischlerei breiter auf. Der Markt für Wintergärten ist vorhanden und lässt auf ein weiteres Wachstum hoffen. Die Ausdehnung des Zielgebietes auf Nachbarregionen bietet die Möglichkeit, eine größere Anzahl an potentiellen Kunden anzusprechen und sich in diesem Gebiet einen Namen im

Bereich qualitativ hochwertiger Wintergärten zu erarbeiten. Dies würde nicht nur den Umsatz im Bereich Wintergärten erhöhen, sondern auch das Image des gesamten Unternehmens verbessern, da im Bereich der Tischlerarbeiten auch heute noch "Mund-zu-Mund-Propaganda" ein entscheidender Faktor für den Bekanntheitsgrad ist und oft sehr nachhaltig wirkt. Gestärkt wird die Prognose einer auch zukünftigen positiven Umsatzentwicklung der Mustertischlerei dadurch, dass bereits erste Anfragen für Wintergärten vorliegen.

Risiken:

Eine große Gefahr bei der Übernahme eines Betriebes besteht darin, dass an den Altinhaber gebundene Kunden verloren gehen. Bei der Übernahme der Mustertischlerei durch Herrn Müller wird diese Gefahr minimiert, da Herr Müller schon seit einigen Jahren in der Tischlerei tätig ist und der Vorinhaber Herr Mustermann auch in Zukunft für die Mustertischlerei tätig sein wird. Auch das Risiko, dass Herr Müller die auf ihn zukommenden betriebswirtschaftlichen Aufgaben (wie z.B. Kalkulation von Angeboten, Kundenkontakt etc.) nicht erfüllen kann, ist minimal, da Herr Müller in den letzten Jahren nach und nach leitende Tätigkeiten übernommen hat und an diesen Aufgaben gewachsen ist. Zudem hat sich Herr Müller durch den Besuch diverser Schulungen und Fortbildungen laufend weitere Qualifikationen erarbeitet. Herr Müller wird in Zukunft ein Controlling-Programm für Kleinunternehmen nutzen, damit er mögliche negative Tendenzen bezüglich des Betriebsergebnisses frühzeitig aufdecken kann, so dass entsprechende Gegenmaßnahmen eingeleitet werden können.

Es besteht die Gefahr, dass sich die negative Umsatzentwicklung der Tischlereibranche auch auf die Mustertischlerei auswirkt. Dem wird vorgebeugt, indem durch die Einführung eines neuen Produktes (Wintergärten) ein zusätzliches Standbein aufgebaut wird und Umsatzrückgänge in einzelnen Bereichen abgefangen werden können. Da durch die Einführung des neuen Produktes nur geringe fixe Kosten entstehen, sind auch in diesem Bereich keine zusätzlichen Risiken zu erkennen.

Geschäftsidee

Produkt/Dienstleistung

Beschreibung des Produkts/der Dienstleistung

Möbelsonderanfertigungen

Der Bereich der Einzelmöbelfertigung ist ein bedeutendes Geschäftsfeld der Mustertischlerei. Durch optimale Gestaltung der internen Abläufe ist es möglich, schnell, exakt und flexibel spezielle Kundenwünsche zu befriedigen. Hierbei werden ausschließlich besonders hochwertige Materialien verwendet und auf herausragende Verarbeitung geachtet. Interessant ist der Bereich Möbelsonderanfertigung insbesondere auf Grund der Tatsache, dass die großen Industrietischlereien dieses Marktsegment nicht bedienen können und die gefertigten Möbel hochwertiger sind.

Montage von Fertigbauteilen

Eine weitere Sparte der Mustertischlerei, die auch in Zukunft bedient werden soll, ist die Montage von Fertigbauteilen. Innerhalb dieser Sparte werden jegliche Fertigbauteile wie z.B. Fenster und Türen eingebaut, auch wenn sie vom Kunden nicht direkt über die Tischlerei bezogen wurden. Ein Auszug aus den zu montierenden Fertigteilen ist in den Werkstatträumen ausgestellt.

Innenausbau

Im Bereich Innenausbau (insbesondere Schall- und Brandschutz) hat sich die Mustertischlerei einen Namen gemacht. Auf Grund einer Übereinstimmungserklärung des Institutes für Brandschutz ist die Tischlerei berechtigt, Brandschutzwände in verschiedenen Ausführungen zu bauen und aufzustellen.

Wintergärten der Wintergarten-Gruppe

Das Geschäftsfeld der Wintergärten ist eine neue Sparte der Mustertischlerei. Die besonders hochwertigen Wintergärten werden aus Brettschichtholz gefertigt und von außen mit einer Aluminiumschale verkleidet. Die gesamte Planung und Errichtung eines Wintergartens liegt in der Hand der Mustertischlerei, die Wintergarten-Gruppe übernimmt insbesondere das Marketing.

Dienstleistungen

Die Dienstleistungssparte ist neben der Einzelmöbelfertigung das bedeutendste Geschäftsfeld der Mustertischlerei. Hierzu zählen der Reparaturservice, der Aufbauservice und der Schlüsseldienst sowie beratende Tätigkeiten bei Um- und Ausbaumaßnahmen sowohl von Privat- als auch von Geschäftskunden. Der Mustertischlerei ist es möglich durch ein hohes Maß an Flexibilität, die in diesem Bereich an sie gestellten Aufgaben in kürzester Zeit und zu vollster Kundenzufriedenheit zu erledigen.

Beschreibung des Kundennutzens

Durch die Verwendung von hochwertigen Materialien und die herausragende Verarbeitung konnte die Mustertischlerei in den beiden wichtigsten Geschäftssparten Möbelsonderanfertigungen und Dienstleistungen viele Stammkunden gewinnen. Dazu gehören unter anderem namhafte Institutionen wie die Stadtsparkasse Musterhausen, die Reha-Klinik Musterhausen, die Stiftung Zukunft und die Firma Musterbürosysteme.

Insbesondere im Bereich Möbelsonderanfertigungen wird eine Ausweitung des bestehenden Kundenstamms angestrebt. Interessant ist der Bereich auf Grund der Tatsache, dass die großen Industrietischlereien dieses Marktsegment nicht bedienen können und die gefertigten Möbel hochwertiger sind.

Bei dem neuen Geschäftsfeld Wintergärten wurde mit der Wintergarten-Gruppe der Marktführer in diesem Bereich als Kooperationspartner gewonnen. Zudem werden keine ähnlichen Produkte von der Konkurrenz in der näheren Umgebung angeboten. Den Kunden kann eine Komplettlösung inklusive Planung und Errichtung eines Wintergartens aus einer Hand angeboten werden.

Kunden und Markt

Wer und wo ist die Zielgruppe?

Die Zielkundengruppe stammt aus dem Großraum Musterhausen. Es werden sowohl Privat-, als auch Geschäftskunden angesprochen. Der bisherige Kundenstamm soll nach der Übernahme der Tischlerei weiter an das Unternehmen gebunden und stetig vergrößert werden. Durch den sukzessiven Übergang der Leitung besteht nicht die Gefahr, dass Stammkunden durch den Inhaberwechsel abspringen. Des Weiteren wird versucht, noch mehr Institutionen und Einrichtungen als ständige Kunden für die Tischlerei zu gewinnen.

Potentielle Kunden der hochwertigen Wintergärten der Wintergarten-Gruppe sind Eigenheimbesitzer aus dem finanzkräftigen Teil der mittleren Einkommenschicht sowie der Oberschicht. Die Kernzielgruppe sind Eigenheimbesitzer der Altersklasse zwischen 40 und 65 Jahren, da hier die finanziellen Voraussetzungen am ehesten erfüllt sind und der Nutzen eines Wintergartens ab diesem Alter höher eingeschätzt und wahrgenommen wird.

Bedarf und Kaufverhalten der Kunden

Die Zielkunden legen Wert auf hohe Qualität, gute Beratung und ein komplettes Angebot aus einer Hand. Sie sind bereit, dafür einen entsprechend hohen Preis zu bezahlen.

Markt-/Branchenentwicklung und eigenes Potenzial darin

Das Tischlerhandwerk in Deutschland ist von einer tief greifenden strukturellen Krise betroffen. Dies zeigt sich in einem Rückgang der Betriebe, des Umsatzes und der Beschäftigtenzahl. Der insgesamt deutliche Rückgang der Betriebe ist vor allem auf eine veränderte Konkurrenzsituation zurückzuführen. Zum einen gibt es die Konkurrenz durch die Industrie. Dieses Verhältnis wird primär durch den technologischen Fortschritt geprägt. Der Einsatz von neuen Technologien ermöglicht der Industrie eine flexiblere Produktion, im Extremfall bis hin zur Einzel-/Projektfertigung. Dadurch sinkt der Marktanteil der traditionellen Handwerksbetriebe. Darüber hinaus ist durch die Novellierung der Handwerksordnung zusätzliche Konkurrenz für Tischlereibetriebe im Bereich der handwerklichen Dienstleistungen entstanden. Diese Betriebe können durch den Einbau zugekaufter Produkte oder Reparaturen vor Ort in verschiedenen Konkurrenzfeldern der Tischlereien tätig werden (Montagebetriebe).

Entgegen dem Trend der Gesamtbranche Tischlerhandwerk ist die Umsatzentwicklung der Mustertischlerei positiv. So konnte die Mustertischlerei ihre Umsätze in den letzten 8 Jahren um 30 % erhöhen. Auf Grund der vorliegenden Aufträge kann davon ausgegangen werden, dass sich der positive Trend der Mustertischlerei fortsetzt. Der gesamtdeutsche Trend, dass viele Tischlereien schließen und somit die Gesamtzahl sinkt, wird sich in den nächsten Jahren in der Region Musterhausen fortsetzen, wodurch neues Kundenpotenzial entsteht. Des Weiteren ist zu erwarten, dass die Mustertischlerei von einem eventuellen Aufschwung der Gesamtbranchen überdurchschnittlich partizipiert. Daher werden sich die Umsätze der Mustertischlerei im Bereich der bisher angebotenen Produkte und Dienstleistungen in den nächsten Jahren mit großer Wahrscheinlichkeit positiv entwickeln.

Wettbewerb

Konkurrenzanalyse

Im Zielgebiet der Mustertischlerei gibt es vier weitere Tischlereien, die ein ähnliches Angebotsspektrum haben. Zwei dieser Unternehmen schließen in absehbarer Zeit aus Altersgründen. Andere in Musterhausen ansässige Tischlereien können die Bedürfnisse der Kunden der Mustertischlerei nur teilweise bedienen und stellen somit keine bedeutende Konkurrenz dar. Zu den Tischlereien in der näheren Umgebung (Nachbarstädte) besteht eine ausreichende räumliche Distanz, so dass es in den

letzten Jahren zu keiner direkten Konkurrenzsituation gekommen ist und damit auch in nächster Zeit nicht zu rechnen ist.

Abgrenzung zu Wettbewerbern (Wettbewerbsvorteile)

Die Mustertischlerei ist in Musterhausen sehr etabliert und kann einen großen Stammkundenbestand vorweisen. Durch die Beratung und weitere Mitarbeit von Herrn Mustermann kann das vorhandene Know-how weiter genutzt werden. Vorteil gegenüber den direkten Wettbewerbern ist die hohe Qualität beim Einsatz von Rohstoffen und in der Verarbeitung. Zudem will die Mustertischlerei in Zukunft neue Geschäftsfelder, z.B. Wintergärten, erschließen. Vergleichbare Wintergärten werden in den umliegenden Regionen nicht angeboten. Das Alleinstellungsmerkmal hier ist, dass die Wintergärten als Komplettpaket angeboten werden und dass die potentiellen Kunden demnach nur einen Ansprechpartner haben. Auch Wintergärten, die über das Internet zu beziehen sind, stellen keine unmittelbare Konkurrenz für die Mustertischlerei dar. Über diesen Vertriebskanal werden in erster Linie kostengünstige Bausätze vertrieben und somit eine andere Zielgruppe angesprochen.

Standort

Adresse

Die Mustertischlerei besteht seit 22 Jahren und ist seit der Gründung in Musterhausen ansässig. In dieser Zeit ist die Tischlerei stetig gewachsen, was vor 12 Jahren eine Verlagerung der Werkstatträume an den jetzigen Standort Musterstraße 10, 10101 Musterhausen nötig machte. Vor 6 Jahren wurden auch die Geschäftsräume an den aktuellen Standort verlegt, wodurch sämtliche Arbeitsabläufe effektiv gestaltet werden konnten.

Örtliches Umfeld

Die Mustertischlerei ist am jetzigen Standort gut etabliert. Die Lieferanten befinden sich in der näheren Umgebung, so dass der überwiegende Teil der Materialien innerhalb von 2-3 Tagen beschafft werden kann.

Zustand Betriebsräume

Durch die momentane Ausstattung der Tischlerei können jegliche Anforderungen der Kunden erfüllt werden. Neben den Werkstatträumen ist ausreichend Lagerplatz vorhanden. Zu den Geschäftsräumen gehört ein gut ausgestattetes Büro, ein Besprechungsraum für Beratungen mit Kunden und eine kleine Ausstellungsfläche, in der Holztüren, -fußböden und andere über die Mustertischlerei zu beziehende Fertigbauteile präsentiert werden.

Kosten

Es entstehen Mietkosten von 1.100 EUR pro Monat. Sie ergeben sich aus den fixen Kosten für die Anmietung der Werkstatt- und Büroräume.

Preispolitik

Preiskalkulation

Die Leistung wird dem Kunden über den Stundenverrechnungssatz in Rechnung gestellt. Der Stundenverrechnungssatz wurde mit Hilfe einer Musterrechnung berechnet und liegt bei ca. 35 EUR (netto). Der Materialeinsatz wird dem Kunden direkt in Rechnung gestellt. Rabatte des Großhändlers werden nicht an den Kunden weitergegeben. Das Material wird zum Listenpreis berechnet.

Preisstrategie

Die Mustertischlerei-Produktpalette wird hochpreisig angeboten und zielt auf Kunden, die für gute Qualität einen höheren Preis bezahlen. Der Zusatznutzen für die Kunden ist, dass sie alle Tischlerleistungen aus einer Hand bekommen. Rabatte werden gewährt, wenn mehrere Dienstleistungen in Anspruch genommen werden.

Vertrieb

Kommunikationspolitik (Außenauftritt)

Im Zuge der Übernahme werden alle Geschäftspapiere (Rechnungspapier, Briefpapier, Visitenkarten etc.) an die neue Firmierung angepasst. Des Weiteren wird in Zeitungsanzeigen und mit Flyern auf die Übernahme aufmerksam gemacht. Dadurch liegen die Werbeaufwendungen im ersten Jahr nach der Übernahme etwas höher als die geplanten Werbeausgaben in den nächsten Jahren. Nach außen soll das Image des langjährig erfahrenen und seriösen Unternehmens mit qualitativ hochwertigen Produkten erhalten bleiben.

Werbung

Die fortlaufenden Werbemaßnahmen in Form von Zeitungsanzeigen und Flyern werden auch in Zukunft stattfinden. Zudem wird in Erwägung gezogen, die Präsenz der Mustertischlerei durch einen eigenen Internetauftritt zu erhöhen. In folgenden Internet-Portalen ist der Betrieb aktuell bereits eingetragen: www.gelbe-seiten.de, www.marktplatz-musterhausen.de und www.musterhausen.city-map.de. Als weitere Werbemaßnahme wird über den Auftritt auf Handwerksmessen im Musterhausener Umkreis nachgedacht. Der Werbeauftritt bezüglich der Wintergärten wird in nahezu vollem Umfang von der Wintergarten-Gruppe übernommen. Dies schließt sowohl die Bereitstellung von Flyern als auch eine professionelle Homepage mit ein. Hierfür leistet die Mustertischlerei einen fixen Beitrag in Höhe von 200 EUR pro Monat.

Vertriebsorganisation

Die Zielkunden der Mustertischlerei kommen aus der Region Musterhausen. Sie sollen direkt durch die o.a. Werbemaßnahmen angesprochen werden. Der Kontakt soll direkt und persönlich mit dem Kunden hergestellt werden, da bei qualitativ hochwertigen Produkten ein entsprechender Service von den Kunden erwartet wird. Alle Leistungen werden von der Mustertischlerei selbst ausgeführt. Die bereits vorhandene Kundendatenbank soll ausgebaut werden. Sie soll zur Vertiefung der Kundenkontakte (z.B. Weihnachtskarten) und für Vertriebsaktionen genutzt werden.

Akquisition

Der Großteil an Neukunden wurde in der Vergangenheit durch Mund-zu-Mund-Propaganda generiert. Es wird erwartet, dass hierüber auch in Zukunft ein erheblicher Teil von Kunden generiert wird. Um dies zu gewährleisten, soll insbesondere auf die gleichbleibend hohe Qualität der Produkte und das flexible Eingehen auf Kundenwünsche geachtet werden. Zudem sollen mit den o.a. Werbemaßnahmen neue Kunden generiert werden. Die Werbebotschaft soll in Flyern etc. gezielt den Mehrwert einer hohen Qualität ansprechen. Die Bedürfnisse nach qualitativ hochwertiger Arbeit und fachkundiger Beratung sollen so bei den Zielgruppen geweckt werden.

Unternehmen

Gründer/in und Führung

Gründer/in und Führungsteam

Herr Stephan Müller ist der Unternehmensnachfolger. Er übernimmt ab dem 1. Januar die Leitung der Mustertischlerei. Durch seinen beruflichen Werdegang ist er hervorragend auf diese Aufgabe vorbereitet. Privat ist Herr Müller mit Sonja Müller verheiratet. Zusammen haben sie zwei Kinder, Felix (8 Jahre) und Ina (5 Jahre).

Herr Ernst Mustermann ist der momentane Inhaber der Tischlerei. Nach der Übernahme wird er weiter angestellt werden (bis zur Erreichung des Rentenalters in ca. 2 Jahren). Durch seine Präsenz ist gesichert, dass dem Unternehmen persönlich an ihn gebundene Stammkundschaft erhalten bleibt.

Persönliche und unternehmerische Voraussetzungen

Seit zwei Jahren übernimmt Herr Müller leitende Tätigkeiten. Dazu gehören sowohl die Arbeitsvorbereitung als auch Kundenbetreuung, Angebotserstellung und Auftragsannahme. Im Laufe der Jahre hat er sich so in die Rolle der Geschäftsleitung der Mustertischlerei eingearbeitet und ist nun bereit, alle anfallenden Aufgaben zu übernehmen.

Fachliche Vorerfahrungen und Kontakte

Aufbauend auf dem Berufsbildungsjahr Holz hat Herr Müller seine Ausbildung in der Mustertischlerei absolviert und erfolgreich abgeschlossen. Seit sieben Jahren ist er angestellter Tischlergeselle in der Mustertischlerei. Berufsbegleitend hat Herr Müller die Meisterprüfungslehrgänge 1 - 4 in Musterhausen besucht und die Meisterprüfung abgelegt. Darüber hinaus hat sich Herr Müller durch verschiedene Fortbildungen und Schulungen stetig weitere Qualifikationen erarbeitet:

- Verkaufsschulung der Handwerkskammer
- Verkaufsschulung der Wintergarten-Gruppe
- Marketingschulung der Wintergarten-Gruppe
- Lackierschulung

Diese werden ihm in der Gewinnung von Neukunden und im Ausbau der neuen Geschäftsfelder von großem Nutzen sein.

Prinzipien der Unternehmensführung

Herr Müller will die offene und unkomplizierte Unternehmenskultur in der Mustertischlerei weiter pflegen. Die Beziehung zum momentanen Inhaber Herrn Mustermann kann als partnerschaftliches Miteinander beschrieben werden. Diese soll genutzt werden, um einen möglichst fließenden Übergang vom Alt- zum Neueigentümer zu gewährleisten.

Rechtliche Grundlagen

Rechtsform

Der jetzige Inhaber, Herr Mustermann, betreibt die Mustertischlerei als Einzelunternehmung und haftet daher mit seinem persönlichen Vermögen. Weitere Personen sind nicht beteiligt. Herr Müller strebt an, die Mustertischlerei zum 1. Januar zu übernehmen. Er wird den Betrieb weiter als Einzelunternehmung betreiben. Die Firmierung wird um den Zusatz „Inhaber Stephan Müller“ ergänzt.

Sonstige Rechtsfragen

Das Einzelunternehmen ist von allen Rechtsformen am einfachsten zu handhaben, da es keiner Abstimmung mit Mitgesellachtern bedarf. Daraus ergibt sich ein großer Gestaltungsspielraum für den Unternehmer, der seine Gewinne nicht mit anderen Gesellachtern teilen muss. Eine Eintragung von Herr Müller in die Handwerksrolle und die nachfolgende Gewerbeanmeldung beim örtlichen Bezirksamt ist erforderlich. Das Bezirksamt wird dann das Finanzamt von der Anmeldung unterrichten. Nach Handels- und Steuerrecht ist Herr Müller weiterhin zur Buchführung verpflichtet. Das Gewerbe unterliegt der Umsatzsteuer.

Organisation und Mitarbeiter

Betriebsorganisation

Die bewährten Strukturen bleiben bestehen. Durch die momentane Ausstattung der Mustertischlerei können jegliche Anforderungen der Kunden erfüllt werden. Der Maschinenpark ermöglicht die Herstellung jeglicher Möbelstücke bzw. Bauteile. Durch die gegebenen Räumlichkeiten ist ausreichend Lagerplatz vorhanden, in dem ein Großteil der benötigten Materialien eingelagert ist, so dass ein schnelles und flexibles Reagieren möglich ist.

Da sich die Lieferanten der Mustertischlerei in der näheren Umgebung befinden, ist es möglich den überwiegenden Teil der benötigten Materialien innerhalb von 2-3 Tagen zu erhalten. Des Weiteren gehören der Mustertischlerei zwei Lieferwagen, die den speziellen Bedürfnissen des Betriebes angepasst sind und dem Transport der Waren dienen.

Das Büro ist so ausgestattet, dass eine effektive und übersichtliche Büroarbeit gewährleistet ist. Für interne Besprechungen oder Beratungen mit Kunden ist ein Besprechungsraum vorhanden. Darüber hinaus verfügt die Mustertischlerei über eine kompakte Ausstellung, in der Innentüren, Holzfußböden und weitere Fertigbauteile vorgestellt werden.

Personalmanagement

Derzeit beschäftigt Herr Mustermann neben Herrn Müller zwei Gesellen, einen Auszubildenden und eine Bürokraft, die halbtags tätig ist. Die bisherige Mitarbeiterstruktur soll, wenn es die Auftragslage zulässt, erhalten bleiben. Herr Müller wird neben seiner produktiven Tätigkeit die Kunden- und Auftragsakquisition, die Arbeitsvorbereitung der Werkstattfertigung, die Marketingmaßnahmen und Kundenbindung, die Rechnungs- und Angebotserstellung sowie die Betreuung des Auszubildenden übernehmen.

Die Arbeiten im Bereich der Werkstatt bzw. auf Baustellen werden unter den beiden Gesellen aufgeteilt, wobei die Aufteilung der Arbeitsbereiche klar abgegrenzt ist. Ein Geselle wird hauptsächlich die Arbeiten in der Werkstatt erledigen, der andere Geselle wird überwiegend im Bereich der Montage tätig sein.

Die Bürokraft übernimmt die Aufgaben in der Verwaltung. Dazu zählen sowohl Tätigkeiten im Rechnungswesen, der Buchführung als auch die Lohnbuchhaltung. Der Altinhaber Herr Mustermann wird auf Stundenbasis (ca. 20 Stunden/Woche) angestellt und sowohl beratend, als auch produktiv tätig sein. Des Weiteren ist geplant, dass Herr Mustermann bei erhöhtem Arbeitsanfall in der Werkstatt aushilft und die Lehrlingsausbildung begleitet. Er wird dem Unternehmen auf Grund seiner langjährigen Erfahrung eine wertvolle Hilfe sein.

Finanzen

Erläuterungen des Finanzteils (miniplan)

Privater Finanzbedarf

Der private Finanzbedarf von Herrn Müller und seiner Familie beträgt 3.905 EUR monatlich. Ein Teil dieser Ausgaben wird durch das Gehalt seiner Frau Sonja und durch das Kindergeld gedeckt. In Summe benötigt Herr Müller eine Privatentnahme von ca. 2.100 EUR.

Umsatz und Ertrag

Bei der Rentabilitätsvorschau wird ein „normaler Verlauf“ der Geschäftsentwicklung angenommen. Es wird von gleichbleibenden Umsätzen in den bestehenden Geschäftssegmenten ausgegangen sowie von einem zusätzlichen Umsatzgewinn durch die neue Produktparte Wintergärten. Die Werte für den Umsatz beruhen auf dem Mittelwert, der in den letzten Jahren erzielten Umsätze in der Mustertischlerei sowie aus den Angaben des aktuellen Betriebsvergleichs Tischlerhandwerk. Die dort angegebenen Werte dienen als Richtwerte für Unternehmen (gegliedert nach Unternehmensgröße). Im Folgenden werden einige Posten detaillierter erklärt:

Für den Materialeinsatz werden 35 % des Gesamtumsatzes veranschlagt. Diese Zahl ergibt sich aus den Werten der letzten Jahre der Mustertischlerei und den Richtwerten des o.a. Betriebsvergleichs. Da der Materialeinsatz umsatzabhängig ist, wurde er für die 3 Jahre entsprechend angepasst.

Gehaltserhöhungen für die Mitarbeiter wurden bei der Berechnung der Personalkosten berücksichtigt.

Die Mietkosten ergeben sich aus den fixen Kosten für die Anmietung der Werkstatt- und Büroräume. Die Nebenkosten ergeben sich aus der Summe der Aufwendungen für Strom, Heizung und Wasser. Diese Kosten sind teilweise variabel und können mit zunehmender Auslastung der Tischlerei steigen.

Entsorgungskosten entstehen bei der Abfall- und Sondermüllbeseitigung und können mit zunehmender Auslastung steigen.

Gebühren und Beiträge setzen sich zusammen aus den Beitragszahlungen an die Handwerkskammer und an Innungen.

Für die Instandhaltung der Maschinen werden alle Kosten erfasst, die zur Instandhaltung der Maschinen, Betriebs- und Geschäftsausstattung nötig sind.

In den Fahrzeugkosten wurden die Kosten für Treibstoff und Reparaturen erfasst.

Unter dem Posten sonstiger Aufwand werden Kosten der Berufsbekleidung erfasst.

Kurzfristige Zinsen ergeben sich aus der Inanspruchnahme des Kontokorrentkredites. Langfristige Zinsen ergeben sich aus der Darlehenssumme und dem kalkulierten Zinssatz.

Liquiditätsplanung

Die Umsätze schwanken im Tischlereihandwerk stark und sind saisonabhängig. Ein Großteil der Umsätze wird in den Frühjahrs und Herbstmonaten generiert. Im Sommer gibt es aufgrund von Ferien- und Urlaubszeiten ein traditionelles Sommerloch. Im Winter muss mit starken Umsatzrückgängen gerechnet werden.

Der Materialeinsatz passt sich an die variierenden Umsätze an. Er muss zumeist vorfinanziert werden.

Diese Vorfinanzierung wurde im Vormonat des geplanten Umsatzeingangs stärker berücksichtigt.

Zins- und Tilgungszahlungen fallen quartalsweise an, so dass in den Monaten März, Juni, September und Dezember mit erhöhten Kosten zu rechnen ist.

Investitionen und Kapitalbedarf

Die Investitionen ergeben sich aus der Übernahme des Betriebes. Die größten Kostenpunkte liegen in der Übernahme von Werkstatt-, Büro- und Geschäftsausstattung, sowie dem Material- und Warenlager und dem Maschinen- und Fuhrpark. Einige kleinere Umbau- und Renovierungsmaßnahmen sind nach Übernahme geplant. Es ergibt sich ein Gesamtkapitalbedarf von 160.000 EUR.

Finanzierung

Der Kapitalbedarf von 160.000 EUR wird Herr Müller einerseits aus 54.000 EUR Eigenmitteln aufbringen. Außerdem sollen 86.000 EUR durch ein Hausbankdarlehen abgedeckt werden und 20.000 EUR sollen in Form eines Kontokorrentkredites zur flexiblen Finanzierung von Betriebsmitteln zur Verfügung stehen.

Anhang

- Lebenslauf des Gründers
- Angaben zum bisherigen beruflichen Werdegang (inklusive Zeugnisse)