



Der Geschäftsplan | The Business Plan

Sebastian Schauerte (840388)

Assignment in the course of lectures in
Business Administration and Economics

University of Applied Sciences Aachen,
The Energy Technology Faculty

Winter Semester 2010/2011

Examiner/ Person in charge:

Prof. Dr. Ulrich Daldrup

Inhaltsverzeichnis | Table of Contents

Inhaltsverzeichnis Table of Contents	I
1. Zusammenfassung Executive Summary	2
2. Unternehmensziele Business Objectives	3
3. Produkt und Dienstleistung Product and Service	5
3.1 Produkteigenschaften die zu einem gesteigerten Kundennutzen führen:	5
3.2 USP (Unique Selling Proposition) – Formulierung des einzigartigen Nutzenangebots.....	8
3.3 Zielgruppen von xtrees.de.....	8
3.4 Der xtrees Baum.....	8
3.5 Preise	9
3.6 Betriebsräume	9
3.7 Schutz der Produktidee.....	10
4. Branche und Markt Industry and Market	11
5. Gesellschaftsform und Organisation Company Structure and Organisation	12
6. Marketing	13
7. Management und Schlüsselpositionen Management	15
8. Realisierungsplanung Implementation Planning	17
9. Drei Jahres Planung Three Year Planning Period	18
9.1 Personalplanung.....	18
9.1.1 Personalkosten (3 Jahre).....	19
9.2 Finanzplanung	20
9.3 Rentabilitätsvorschau BWA / GUV	21
9.3.1 Verpackung.....	21
9.3.2 Miete.....	21
9.3.3 Marketing	21
9.3.4 Einmalige Gründungskosten	21
9.3.5 Reisekosten	22
9.3.6 Kraftfahrzeugkosten.....	22
10. Kapitalbedarfsplanung und Finanzierung Financial Needs	V
10.1 Kredite / Finanzierung.....	VI
10.2 Abschreibungskosten.....	VII
Kontakt Contact Information	VIII
Literaturverzeichnis	IX

1. Zusammenfassung | Executive Summary

Xtrees.de Vision

Die Vision zu xtrees.de entstammt der Idee, einen erfolgreichen Vertrieb von Weihnachtsbäumen über das Internet aufzubauen.

Der wachsende Anteil der verschiedensten Produkte die heute über das Internet verkauft werden gab den Ausschlag zu den Überlegungen dieser Geschäftsidee.

Da es derzeit in Deutschland (wahrscheinlich sogar europaweit) keinen erfolgreichen großen Weihnachtsbaumverkauf im Internet gibt bietet sich die Chance hier eine Vorreiterrolle zu übernehmen.

Die Vision bedeutet ein Produkt zu entwickeln, welches genau auf den Vertriebsweg Internetverkauf zu geschnitten ist. Dieses Produkt wird unter der Marke xtrees verkauft und soll zunächst deutschlandweit angeboten werden. Ein realistisches Ziel ist es, von derzeit jährlich 25 Millionen verkauften Bäumen in Deutschland in Zukunft 5-10% über das Internet und damit über xtrees zu verkaufen. Später ist vorstellbar, dass xtrees seine Weihnachtsbäume auch im benachbarten europäischen Ausland auf Internetseiten in den jeweiligen Landessprachen anbietet und dorthin verschickt. Das Verkaufspotential innerhalb der EU kann derzeit noch nicht abgesehen werden. Hierzu bedarf es einer genaueren Marktanalyse der einzelnen Länder.

2. Unternehmensziele | Business Objectives

Im Folgenden werden die unternehmerischen Zielsetzungen erläutert.

xtrees.de wird als Gemeinschaftsunternehmen zu dem bereits bestehenden Geschäft mit Weihnachtsbäumen von Winfried Schauerte gegründet. xtrees.de ist allerdings ein eigener Betrieb. Winfried Schauerte und sein Sohn Benedikt sind Teilhaber.

Winfried Schauerte begann bereits 1985 mit dem Handel und dem Verkauf von Weihnachtsbäumen im Nebenerwerb. Derzeit hat er für Handel und den eigenen Direktvertrieb ca. 180.000 Weihnachtsbäume auf 24 ha Anbaufläche angepflanzt.

Über den Erlös aus Handel und dem Direktvertrieb auf insgesamt neun Verkaufsständen in Nordrheinwestfalen kommt das Geschäft derzeit auf einen Jahresumsatz von 210.000 Euro. Das entspricht in etwa 7000 bis 8500 verkauften eigenen Bäumen und 2500 verkauften Weihnachtsbäumen aus Zukäufen in Dänemark.

Winfried Schauerte möchte das Geschäft mit Weihnachtsbäumen zusammen mit seinem Sohn Benedikt weiter ausbauen. Im Jahr 2010 wurde daher auch mit dem Bau einer eigenen Lagerhalle (ca. 600m²) mit angeschlossener großer Lagerfläche begonnen.

xtrees soll nun ein weiterer Schritt in die Zukunft sein und einen zusätzlichen Vertriebsweg über das Internet eröffnen. Die Schwierigkeit des Versands der Ware und die nicht vorhandene Möglichkeit des Kunden sich den Weihnachtsbaum selber vor Ort auszusuchen sind dabei die größten Herausforderung des Vorhabens.

Ziele

- Der Verkauf von Weihnachtsbäumen über die Verkaufsplattform xtrees.de hat in den nächsten fünf Jahren einen Marktanteil von 5% (1.250.000 Weihnachtsbäume) in Deutschland.
- xtrees.de ist als Marke bei der Bevölkerung in Deutschland bekannt.
- Nach fünf Jahren startet xtrees.de den Verkauf von Weihnachtsbaumen im europäischen Ausland. Die Verkaufsplattform wird mehrsprachig (xtrees.eu in englischer Sprache und z.B. xtrees.nl für die Niederlande werden aufgebaut.)

Maßnahmen

- xtrees erzeugt und entwickelt einen Weihnachtsbaum, der für den Verkauf im Internet und den Versand geeignet ist. Es gibt dann den „xtrees Weihnachtsbaum“ mit seinen bestimmten Merkmalen und Eigenschaften.
- xtrees entwickelt ein Versandsystem für einen Weihnachtsbaum. Hierzu gehören eine geeignete Verpackung, eine Versandlogistik (Bestellung - Zahlungseingang - Ernte - verpacken - Versand). Evtl. muss für den Versand eine enge Kooperation mit einem Versanddienstleister (z.B. Hermes Versand, DPD) vereinbart werden. –
 - Frage hier z.B.: Was ist wenn der Kunde bei Anlieferung nicht zu Hause ist?
- Rechtliche Aspekte für Geschäfte im Internet müssen ausreichend berücksichtigt werden (z.B. Berücksichtigung der Regeln des Fernabsatzgesetzes, des Widerrufsrechts Hier wichtig: Rückgaberecht oder Definition verderbliche Ware? usw.) Ein externer Berater und Experte z.B. ein Anwaltsbüro für diesen Bereich muss konsultiert werden.
- xtrees geht eine Partnerschaft mit einer unabhängigen Organisation zur Qualitätssicherung ein (z.B. Original Nordmann GmbH, 21493 Talkau). xtrees Bäume bekommen ein Gütesiegel von dieser Organisation verliehen. Ein Qualitätsstandard wird entwickelt.
- xtrees benötigt einen Partner für den Bereich Marketing. Eine Partnerschaft mit dem Büro MK Hoffe in Schmallenberg ist hier aufgrund der persönlichen Kontakte naheliegend. Desweiteren verfügt das Büro Hoffe über das nötige Know How im Bereich Webdesign.

3. Produkt und Dienstleistung | Product and Service

Grundlegende Voraussetzung für Unternehmenserfolg:

Unternehmenserfolg = Bedürfnisbefriedigung und Problemlösung der Kunden

Da es bisher noch kein Wettbewerber gewagt hat Weihnachtsbäume im Internet erfolgreich anzubieten, besteht hier eine riesige Chance der erste Anbieter zu sein und den Namen und die Marke xtrees am Markt zu etablieren.

Die Vorteile der Bestellung liegen wie bei vielen anderen Produkten die bereits erfolgreich im Internet angeboten werden klar auf der Hand: Der Kunde spart Zeit und Geld.

Zeit: durch die praktische Bestellung vom heimischen PC während der ohnehin sehr hektischen Vorweihnachtszeit. Nachteil: Der Kunde kann sich seinen Baum nicht selber aussuchen.

Geld: durch den Kostenvorteil den xtrees gegenüber Wettbewerbern hat. Durch den Vertrieb über das Internet spart xtrees die sonst üblichen Kosten für Transport, Standmiete und Verkäufer ein. Das macht einen xtrees Baum günstiger. Allerdings muss der Kunde auch für die Versand und Verpackungskosten aufkommen. Ob der xtrees Baum dann von Anfang an wirklich sofort günstiger sein kann ist fraglich.

Es überwiegt sicherlich zunächst der Zeit Vorteil für den Kunden, denn durch den Versand wird der Baum unterm Strich auch wieder teurer. Allerdings ist die Anlieferung des Baums zu Hause auch ein weiterer Kundennutzen.

3.1 Produkteigenschaften die zu einem gesteigerten Kundennutzen führen:

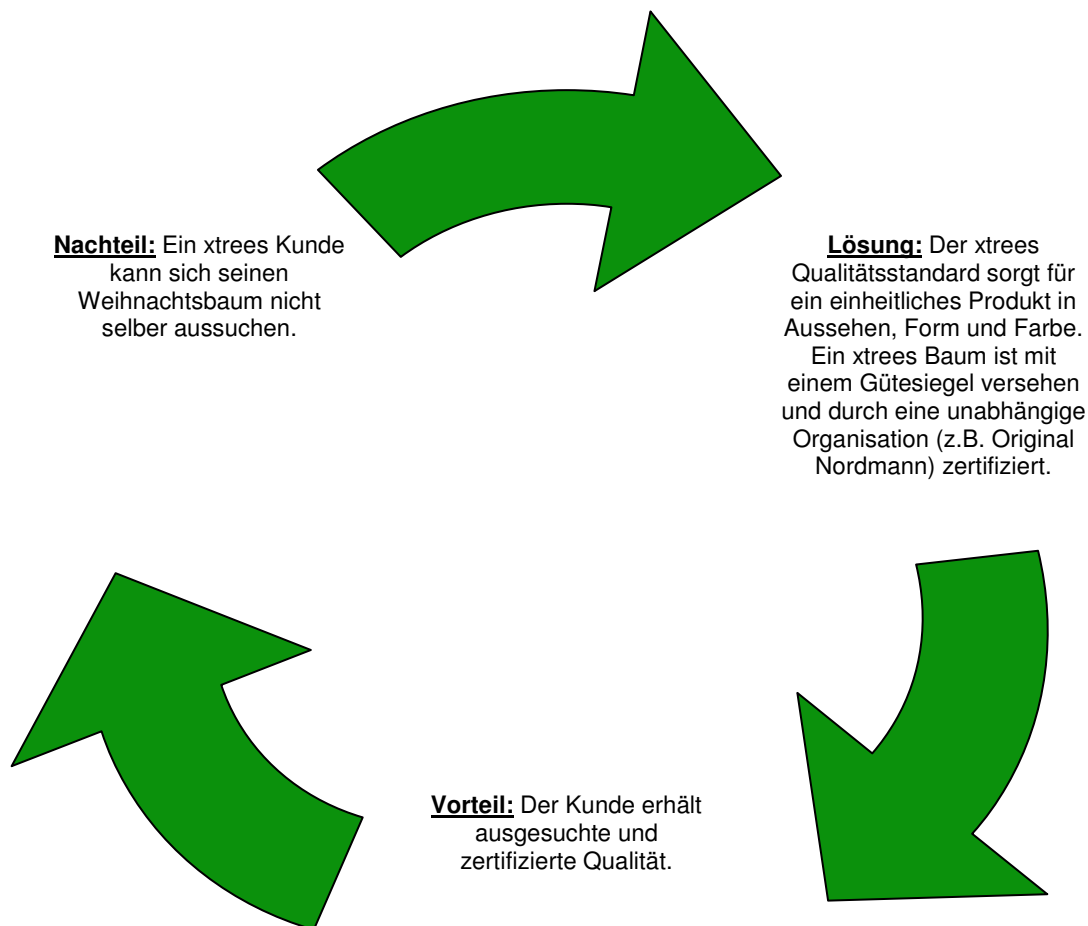
Direkter Kundennutzen durch den Vertriebsweg Internet

- Bequeme Bestellung von zu Hause aus. (Vielen Kunden ist der Kauf und das Aussuchen eines Weihnachtsbaums am Stand lästig.)
- Der Kunde spart Zeit! (In der Vorweihnachtszeit haben viele Menschen wenig Zeit und oft Stress.)
- Der Weihnachtsbaum wird zu Hause angeliefert. Der Kunde benötigt kein eigenes Fahrzeug für den Transport des Weihnachtsbaums nach Hause. (Kunden möchten nur ungern einen Weihnachtsbaum in ihrem eigenen Fahrzeug transportieren. Viele besitzen kein geeignetes Fahrzeug für den Transport vom Stand nach Hause.)

- Über die xtrees Internetseite kann sich der Kunde vor der Bestellung genauer über die Herkunft und das Produkt selbst informieren. (Diese Transparenz ist auf Weihnachtsbaumständen vielerorts nicht gegeben. Viele Kunden wissen nicht genau welchen Baum sie kaufen und wie alt oder frisch der Baum ist.)

Der bereits angesprochene Nachteil des Versands ist, dass der Kunde sich seinen Baum nicht direkt selber aussuchen kann wie er es gewohnt ist. Um den Kunden trotzdem von einem Kauf bei xtrees zu überzeugen müssen daher alle xtrees Weihnachtsbäume bestimmte Merkmale aufweisen.

Kein Kunde kann erwarten, dass alle xtrees Bäume gleich aussehen. Ein Baum ist ein Naturprodukt. Was der Kunde bei seiner Bestellung jedoch erwarten kann, ist ein Weihnachtsbaum der bestimmte Qualitätsmerkmale aufweist. Qualitätsmerkmale die wesentlich das Aussehen, die Form und die Farbe des Baums bestimmen. Die garantierten Qualitätsmerkmale eines xtrees Baums sind daher ein wesentlicher Bestandteil des Produkts und für den Erfolg von xtrees unabdingbar.



Indirekter Kundennutzen durch den Vertriebsweg Internet

- Garantierte Qualität. Der Kunde erhält einen zertifizierten Weihnachtsbaum.
- xtrees Bäume sind frischer! (Bäume aus eigenen Anbauflächen können abhängig vom Aufkommen der Bestellungen geschlagen und verschickt werden. Für den Verkauf auf Ständen wird üblicherweise bereits im November mit der Ernte begonnen. Diese Bäume haben daher eine kürzere Haltbarkeit. Bei Zukäufen wahrscheinlich nicht immer möglich.)
- Der Weihnachtsbaum kommt passgenau für einen Ständer angespitzt beim Kunden an.

Was der Kunde erwartet:

- einen Baum der die ausgewiesenen Qualitätsmerkmale (Aussehen, Form, Farbe) bei Anlieferung beim Kunden zu Hause aufweist.
- Eine kurze Lieferzeit.
- Eine Anlieferung vor Weihnachten.
- Einen Reibungslosen Ablauf. Bestellung auf der Internetseite – Bezahlssystem (z.B. paypal) – Bestätigung der Bestellung und Info über den Versandzeitpunkt (ähnlich amazon.de)

Für den Kunden ist bei der Kaufentscheidung wichtig:

- die Qualität und die Optik
- der Preis des Baums
- die Vorteile einer Bestellung im Internet >Zeitersparnis

Bei der Konkurrenz und beim Verkauf auf Weihnachtsbaumständen werden folgende Bedürfnisse des Kunden nicht befriedigt:

- Herkunft ist unklar, fehlende Transparenz. Der Kunde kann sich nicht richtig über den Baum informieren und entscheidet nur nach Preis und Optik. Vertraut auf Aussagen des Verkäufers (Verkäufer sind keine Experten und oft Aushilfskräfte und Studenten)
 - Chance für xtrees: xtrees Bäume haben ein Gütesiegel, der Käufer kann sich auf der Internetseite umfangreich informieren.
- Nur in seltenen Fällen ist eine Anlieferung des Weihnachtsbaums vom Stand nach Hause möglich
 - Chance für xtrees: Kunden bevorzugen den zusätzlichen Service der angenehmeren Anlieferung zu Hause.

3.2 USP (Unique Selling Proposition) – Formulierung des einzigartigen Nutzenangebots

Bei der Bestellung ihres Weihnachtsbaums über xtrees.de sparen sie Zeit, Geld und Nerven. Sie bekommen einen Baum mit genau festgelegten Qualitätsmerkmalen die sie zufrieden stellen werden.

3.3 Zielgruppen von xtrees.de

- Junge Familien.
- Firmenkunden (Vertragspartner die Weihnachtsbäume an ihre Kunden oder Mitarbeiter verschenken möchten)
- Familien in denen beide Elternteile berufstätig sind.
- Berufstätige die wenig Zeit haben.
- Menschen in Ballungsräumen und großen Städten.
- Menschen für die die Nutzung des Internets und das Bestellen im Internet alltäglich geworden ist.

3.4 Der xtrees Baum

xtrees beschränkt und konzentriert sich zunächst auf ein Produkt (mit der größten Nachfrage):

Typ: Nordmann-Tanne

Größe: 180 – max. 200 cm

Größe:

Der Baum sollte maximal 180 – 200 cm hoch sein. (Durch den Versand im Karton sind hier Grenzen gesetzt. Außerdem darf der Baum nicht zu schwer sein.)

Form/Optik:

Die Form des Baums muss möglichst symmetrisch sein. Es sollten alle Merkmale eines gerade und gleichmäßig gewachsenen Baumes vorhanden sein (ohne Lücken, keine schlechte Seite)

Eigenschaften

- Gerader Stamm
- Keine braunen Stellen
- Schöne satte Farbe
- Symmetrisch und gleichmäßig gewachsen

- Keine Lücken oder fehlende Äste

Maßnahmen:

Um die hohen Anforderungen an den Baum für xtrees zu erfüllen muss der Pflegeaufwand der Anbauflächen erhöht werden.

Verbesserungen in der Baumpflege:

Mitarbeiter:

- Know How der Mitarbeiter verbessern.
- Schulung der Mitarbeiter.
- Pflegeablauf über das Jahr optimieren d.h. zur besten Zeit, bei geeignetem Wetter düngen, spritzen und andere Pflegemaßnahmen vornehmen.
 - Die Arbeitskraft muss hierzu mehr eingekauft werden.
- Bessere Planung und Kommunikation, Wer macht Wann Was

3.5 Preise

Die Preise orientieren sich am Gesamtmarkt. Der xtrees Baum soll zunächst genauso teuer sein wie ein vergleichbarer Baum auf einem üblichen Weihnachtsbaumstand. Die genannten direkten und indirekten Vorteile bei der xtrees Bestellung sind zunächst Anreiz genug für den Kunden bei xtrees zu kaufen. Ein günstigerer Preis ergibt sich zu einem späteren Zeitpunkt wenn die Anzahl verkaufter Bäume gestiegen ist.

Typ: Nordmantanne

Größe: xtrees 180 – 200 cm

Preis pro laufenden Meter: 16 - 20€, in südlichen Regionen Deutschlands 25€

⇒ **xtrees Preis pro laufenden Meter 20€**

Hieraus ergibt sich ein Preis von ca. 38€ pro xtrees Weihnachtsbaum. (gemittelter Preis bei einer Baumgröße von 190 cm)

3.6 Betriebsräume

Für die Abwicklung der Bestellungen stehen ausreichende Betriebsräume in der neu gebauten Halle von Winfried Schauerte zur Verfügung. xtrees wird diese Räume anmieten. Unter Umständen muss eine weitere Halle angemietet um die Bäume auch bei schlechter Witterung (Schnee) in einer trockenen und beheizten Halle fachgerecht verpacken zu können. (Anmietung für zwei Monate November und Dezember)

3.7 Schutz der Produktidee

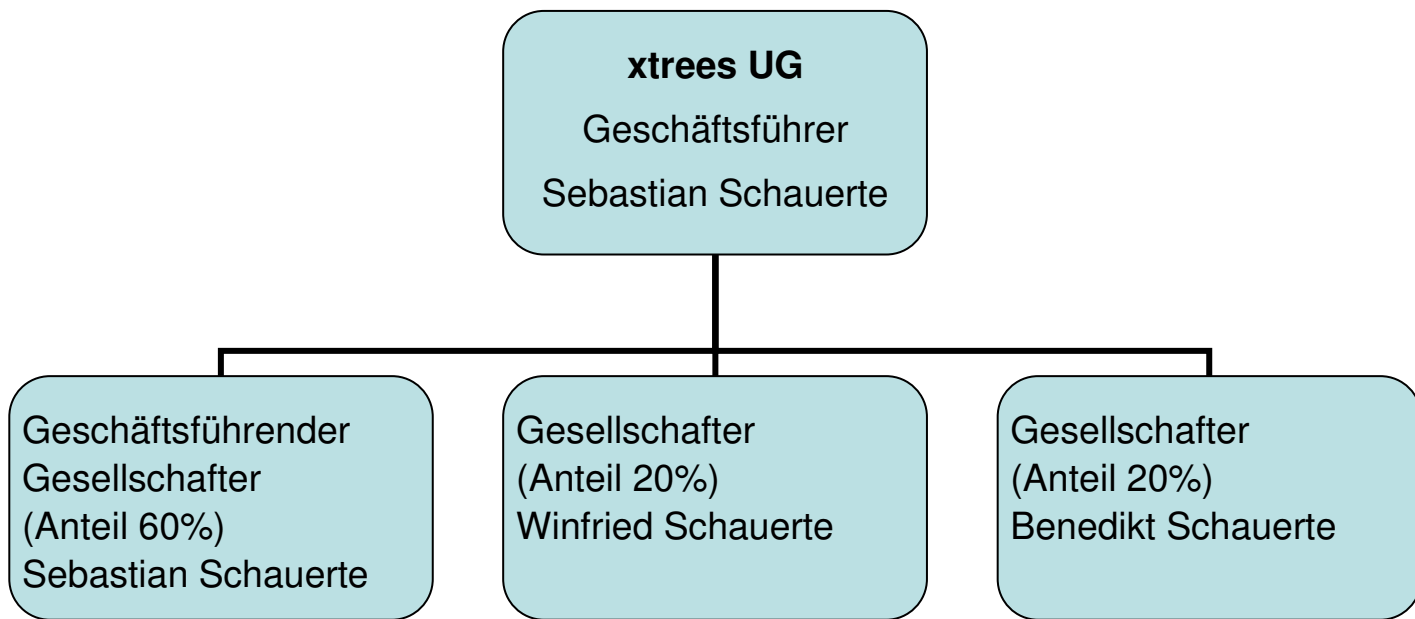
Der Name xtrees sollte ein eingetragener Markenname sein. Kein Mitbewerber darf unter dem Namen xtrees Weihnachtsbäume oder andere Produkte verkaufen. Hierzu sind die entsprechenden Maßnahmen zu treffen (z.B. Marken und Patentamt, Gewerbeamt, Gewerbeamt = regionaler Schutz)

4. Branche und Markt | Industry and Market

In den letzten Jahren wurden in Deutschland im Schnitt 25 Millionen Weihnachtsbäume verkauft. Die Nachfrage ist selbst in wirtschaftlich Schwierigen Zeiten stabil geblieben. (Quelle: Arbeitsgemeinschaft Deutscher Waldbesitzerverbände, Philipp zu Guttenberg).

Der Teil Branche und Markt ist zum Abgabzeitpunkt des „Student Projects Businessplan“ aus zeitlichen Gründen noch nicht ausgearbeitet.

5. Gesellschaftsform und Organisation | Company Structure and Organisation



xtrees wird als UG Unternehmergeellschaft gegründet.

Die Unternehmergeellschaft UG ist eine GmbH Variante und haftungsbeschränkt. Es gibt sie seit der Modernisierung des GmbH-Rechts vom 01.11.2008.

Besonderheiten der UG:

- UG (haftungsbeschränkt) Haftung in Höhe der Stammeinlage bzw. in Höhe des Gesellschaftsvermögens
- Eintrag ins Handelsregister
- Gesellschaftsvertrag oder Musterprotokoll bei einfachen Gründungen müssen notarielle beurkundet werden
- Stammkapital beträgt mindestens 1€ pro Gesellschafter (muss in Bar vor Anmeldung zum Handelsregister aufgebracht werden) und sollte sich nach der Höhe des Bedarfs richten
- 25% des Gewinns müssen so lange in eine gesetzliche Rücklage fließen, bis ein Stammkapital von 25.000€ aufgebracht ist.
- Musterprotokoll zur schnellen und kostengünstigen Gründung (höchstens drei Gesellschafter)
- Es kann einen oder mehrere Gesellschafter geben, von denen einer oder mehrere als Geschäftsführer ausgewiesen sind (auch angestellte Geschäftsführer sind möglich)
- §5a GmbH G Insolvenzantragspflicht

(Quelle: Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie „GründerZeiten“ Ausgabe Nov.2008)

6. Marketing

Das beste Produkt kann lange unbeachtet bleiben, wenn es nicht beworben und vermarktet wird.

(Zitat: Zeitschrift starting up Dezember 2010)

4P

Product | Produkt: Design, Verpackung und Qualität müssen auf die Zielgruppe abgestimmt und zu einem einheitlichen Gesamtbild zusammengefügt werden.

Price | Preis: Muss der Preis niedriger sein als an einem Weihnachtsbaumstand um in den Markt einsteigen zu können. Antwort: Nein. Der Mehrwert (indirekte und direkte Vorteile Vertriebsweg Internet) sind Anreiz zum Kauf.

Place | Distribution oder Vertriebskanal: Internet

Promotion | Kommunikation Wie kommuniziere ich am besten mit meinen Kunden? Product Placement, Werbung, Verkaufsförderung, Messen, Public Relations Ein unverwechselbares Angebot formulieren und im Gedächtnis der Kunden verankern.

- Information zu Nutzen
- Information zu Anwendung (Eine Art Beipackzettel, Wie stelle ich den Baum auf, Pflege? Braucht der Baum Wasser?)
- Information zur Qualität

Ziele: Auffallen, potentielle Kunden über den Nutzen informieren, überzeugen und Vertrauen schaffen (Qualitätssiegel)

Kundenansprache:

Art: Nutzen des Produkts herausstellen! Emotion zweitrangig.

- Internetwerbung
 - Google Suchoptimiert, Begriffe: Weihnachtsbaum
 - Anzeigen Placement vor Weihnachten auf Produktähnlichen Seiten z.B. www.christkindlesmarkt.de (Nürnberger Weihnachtsmarkt)
- Werbeflyer-Aktionen auf Weihnachtsmärkten in NRW
- Start Up Presseartikel in der lokalen oder auch überregionalen Presse.
- **“Werbegag”** Partnerschaft mit airberlin. Mallorca Shuttle bringt xtrees Bäume für alle Snowbirds (Winterflüchtlinge mit eigener Insel-Residenz) nach Mallorca.

Eine konkrete Werbestrategie muss mit einem Partner (z.B. MK Hoffe) ausgearbeitet werden.

(MK Hoffe mit langjähriger Erfahrung im Bereich Marketing und Kommunikation hat unter anderem die „Bierdeckel Werbekampagne“ von Friedrich Merz initiiert und arbeitet für Firmen wie Severin Elektrogeräte GmbH oder Borbet Felgen. Durch das sehr gute freundschaftliche Verhältnis zu Hermann Hoffe bietet sich MK Hoffe hier als idealer Partner für den wichtigen Bereich Werbung an.) www.mkhoffe.de

Benedikt Schauerte

Ist der Sohn von Winfried Schauerte und ist von Haus aus Vermessungstechniker bei einem Tiefbauunternehmen in Schmallebenberg. Er möchte das Geschäft von seinem Vater weiterführen und hat daher im April 2010 mit seinem Vater eine GbR gegründet. Er ist ein absoluter Malocher-Typ, kann alle Maschinen fahren und kennt sich außerdem auch bestens in der Baumpflege aus. Benedikt könnte als xtrees Teilhaber für den Versandteil zuständig sein und auch vor Ort in die Baumpflege eingebunden sein.

8. Realisierungsplanung | Implementation Planning

Der Realisierungsfahrplan soll die wichtigen Aktivitäten und Entwicklungsstationen des Unternehmens strukturiert und in chronologischer Reihenfolge wiedergeben.

Der Realisierungsfahrplan ist zum Abgabezeitpunkt des „Student Projects Businessplan“ aus zeitlichen Gründen noch nicht ausgearbeitet.

9. Drei Jahres Planung | Three Year Planning Period

9.1 Personalplanung

Um einen Marktanteil in Deutschland von 5% zu erlangen muß xtrees in den kommenden Jahren neue Mitarbeiter einstellen. Die Nachfrage kann dann auch nicht mehr aus eigenen Bäumen gedeckt werden. xtrees wird Bäume bei externen Händlern und Partnern einkaufen.

Es werden Mitarbeiter für die folgenden Bereiche benötigt:

- Mitarbeiter für Qualitätssicherung und Baumpflege („Allrounder“ Beschäftigungsverhältnis das ganze Jahr)

Dieser Mitarbeiter sorgt für die Einhaltung des Qualitätsstandards. Er überwacht und kontrolliert die Pflege, so dass Weihnachtsbäume mit den oben beschriebenen xtrees Merkmalen geerntet werden können. Außerdem arbeitet dieser Mitarbeiter eng mit anderen Zulieferbetrieben zusammen die für xtrees Weihnachtsbäume anbauen. Hier überwacht er ebenfalls die Einhaltung der Kriterien.

Diesem Mitarbeiter kommt eine Schlüsselaufgabe zu. Er muss sich mit Anbau und Pflege von Weihnachtsbäumen bestens auskennen. Er muss z.B. auch beurteilen können welche Weihnachtsbäume für den xtrees Verkauf im Internet eingekauft werden können und welche nicht.

- Mitarbeiter Internet und Bestellungen (Verkaufsplattform, Auftragseingang, Bezahlungssystem)

Dieser Mitarbeiter ist für die Administration der Verkaufsplattform im Internet zuständig. Er verwaltet die Verkaufsplattform und hat den Überblick über das Aufkommen aller Bestellungen. Er ist erster Ansprechpartner beim Kunden (E-Mail Kontakt über die Seite, evtl. Hotline bei Problemen und Fragen der Kunden) und gibt die Aufträge an die Versand- und Verpackungsabteilung weiter.

- Mitarbeiter Verpackung und Versand

Diese Mitarbeiter kümmern sich um die fachgerechte Verpackung der Weihnachtsbäume. Sie haben den Überblick über den Lagerbestand und fordern in Zusammenarbeit mit dem Mitarbeiter Internet und Bestellung neue Weihnachtsbäume an.

▪ Geschäftsführung

Die Geschäftsführung ist für die folgenden Bereiche zuständig und verantwortlich:

- Marketing und Kommunikation
- xtrees Qualitätsentwicklung und –sicherung (Zertifizierung, Gütesiegel)
- Finanzen und Steuern
- Abschluss von Verträgen mit Zulieferbetrieben
- Einstellen von neuen Mitarbeitern
- Versicherungen und Recht

9.1.1 Personalkosten (3 Jahre)

	1.Jahr	2.Jahr	3.Jahr
Mitarbeiter für Qualitätssicherung und Baumpflege „ALLROUNDER“	1 Mitarbeiter <u>Bruttogehalt</u> ~21.000€ inkl. 20% Abgaben / 12 Monate fest 1700h im Jahr 10€/h	1 Mitarbeiter <u>Bruttogehalt</u> ~21.000€ inkl. 20% Abgaben / 12 Monate fest 1700h im Jahr 10€/h	1 Mitarbeiter <u>Bruttogehalt</u> ~21.000€ inkl. 20% Abgaben / 12 Monate fest 1700h im Jahr 10€/h
Mitarbeiter Verpackung und Versand (nur Nov. und Dez.)	4 Mitarbeiter <u>Bruttogehalt</u> ~5000€ pro Mitarbeiter für 2 Monate 200h pro Monat a 10€/h inkl. 20% Abgaben Σ 20.000€	5 Mitarbeiter <u>Bruttogehalt</u> ~5000€ pro Mitarbeiter für 2 Monate 200h pro Monat a 10€/h inkl. 20% Abgaben Σ 25.000€	6 Mitarbeiter <u>Bruttogehalt</u> ~5000€ pro Mitarbeiter für 2 Monate 200h pro Monat a 10€/h inkl. 20% Abgaben Σ 30.000€
Σ Summe Personalkosten	41.000€	46.000€	51.000€
Geschäftsführung*	1 Geschäftsführer Bruttogehalt 4000€ / 12 Monate Kosten: 48.000€	1 Geschäftsführer Bruttogehalt 4000€ / 12 Monate Kosten: 48.000€	1 Geschäftsführer Bruttogehalt 4000€ / 12 Monate Kosten: 48.000€
Σ Summe Total	89.000€	94.000€	99.000€

*Der Geschäftsführer wird zunächst die Aufgaben für den „Mitarbeiter Internet und Bestellungen“ übernehmen.

9.2 Finanzplanung

Bei der Finanzplanung über drei Jahre wird von einem starken Wachstum und einer großen Nachfrage ausgegangen. Die Planung ist zunächst sehr optimistisch was die Nachfrage angeht und soll das mögliche Potential im Hinblick auf das Unternehmensziel von 5% Marktanteil in Deutschland (1.250.000 Weihnachtsbäume) darstellen.

Bei dieser Annahme kann die Nachfrage keines Falls über die derzeit angepflanzten Weihnachtsbäume von Winfried Schauerte gedeckt werden. Vielmehr müssen Zukäufe bei xtrees Partnern z.B. in Dänemark die Nachfrage decken. Im ersten Jahr wird daher bereits davon ausgegangen, dass nur noch 20% der Bäume aus eigenen Beständen eingebracht werden können. Ferner bleibt die Anzahl der Bäume aus eigenem Bestand konstant und neue Partner müssen immer mehr Bäume an xtrees verkaufen.

Die Berechnungen sind unter der Annahme folgender Werte vorgenommen worden:

xtrees Preis für eine Nordmantanne (180-200cm):	35€
Verpackungskosten:	5€
Versandkosten:	10€
	Σ 50€

Kosten für einen xtrees Weihnachtsbaum (günstiger Einkauf Sauerland): ca. 15€

Kosten für einen Baum aus Zukauf (Partner in Dänemark): ca. 22€ inkl. Fracht

	Anzahl verkaufter xtrees Weihnachtsbäume	Umsatz	Bäume aus eigener Produktion	Bäume aus Zukäufen	Σ Kosten Produkt in €
1. Jahr	5.000 St.	250.000 €	20% / 1000 St. Kosten: 15.000 €	80% / 4.000 St. Kosten: 88.000 €	103.000
2. Jahr	10.000 St.	500.000 €	10% / 1000 St. Kosten: 15.000 €	90% / 9.000 St. Kosten: 198.000 €	213.000
3. Jahr	20.000 St.	1000.000 €	5% / 1000 St. Kosten: 15.000 €	95% / 19.000 St. Kosten: 418.000 €	433.000

Aus diesen Werten ergibt sich eine Handelsspanne bei Bäumen aus eigenem Anbau von 20€ und bei Bäumen aus Zukäufen von 13 €.

9.3 Rentabilitätsvorschau | BWA / GUV

9.3.1 Verpackung

Bei der Verpackung24 GmbH wurde ein Angebot über 2500 Verpackungseinheiten erstellt. Der Preis für einen Karton wird ca. 5 € betragen. Die Email mit dem Angebot befindet sich im Anhang des Businessplans.

9.3.2 Miete

Da xtrees über keine eigene Betriebsstätte verfügt müssen die Räumlichkeiten angemietet werden. Zu Beginn des Geschäfts kann der Platzbedarf noch nicht genau abgeschätzt werden. Außerdem ist ein flexibles Mietverhältnis in den ersten Jahren dem Bau und der Finanzierung einer eigenen Betriebsstätte vorzuziehen. xtrees hat nur in den Monaten November und Dezember einen großen Bedarf an Lagerflächen und Räumlichkeiten für die Versandvorbereitung der Bäume. In der restlichen Zeit werden lediglich Büros benötigt um das Geschäft um die Weihnachtszeit vorzubereiten und zu planen.

Die von Winfried Schauerte in 2010 neu gebaute Lagerhalle mit einer gesamt Fläche von 560m² dient daher zunächst als xtrees Betriebsstätte. Büros sind vorerst nur bei den Geschäftsführern zu Hause. Im Business Plan sind Mietkosten von 500€ (inkl. aller Nebenkosten) monatlich berücksichtigt worden.

9.3.3 Marketing

Die Kosten für Werbemaßnahmen sind im ersten Jahr am höchsten. Um einen gewissen Bekanntheitsgrad zu erlangen muss der Marketingaufwand am Beginn der Geschäftstätigkeit sehr hoch sein. Daher sind im ersten Jahr 100.000€ und in den folgenden Jahren jeweils 50.000€ für Werbung eingeplant.

9.3.4 Einmalige Gründungskosten

In den einmaligen Gründungskosten sind Kosten für die Unternehmensgründung enthalten (z.B. Kosten für Notar, Anwalt und Steuerberater). Außerdem sind die Kosten für den Erwerb einer „Shop-Software“ enthalten. Die Software der Firma Mondo-Shop soll hier angeschafft werden und kostet einmalig 555€. Die Bestellsoftware beinhaltet ein Warenwirtschaftssystem, eine Newsletter Funktion, Funktion für den Ausdruck von Adressaufklebern u.v.m.. außerdem muss eine Internetseite aufgebaut werden. Hierzu wird ein externes Unternehmen beauftragt. Kosten hierfür ca. 2000 €. Insgesamt wird ein Gesamtbetrag von 5000€ veranschlagt.

In den folgenden Jahren fallen dann weitere Kosten für die Wartung und Pflege der Internetseiten und des xtrees Shops an. Diese Kosten werden unter Punkt 5.08 in der Rentabilitätsvorschau berücksichtigt.

9.3.5 Reisekosten

Für Reisekosten zu Partnern in Dänemark und im Sauerland werden am Anfang 2000€ berücksichtigt.

9.3.6 Kraftfahrzeugkosten

xtrees besitzt zunächst keine eigenen Fahrzeuge. Es werden nur private PKW und Fahrzeuge von Winfried Schauerte (LKW, Traktor) genutzt. Die Fahrtkosten werden separat und nach gefahrenen km abgerechnet. Pauschal sind diese Kosten mit anfänglich 4000€ jährlich berücksichtigt worden.

9. Drei Jahres Planung | Three Year Planning Period

Rentabilitätsvorschau BWA / GUV							
Alle Beträge ohne MwSt.		1. Jahr Euro	%	2. Jahr Euro	%	3. Jahr Euro	%
1.	Umsatzerlöse	250.000,00	100,00	500.000,00	100,00	1.000.000,00	100,00
2.	Kosten Weihnachtsbaum Zukauf 22€+15€	103.000	41,20	213.000	42,60	433.000	43,30
3.	Rohgewinn [1.minus 2.]	147.000,00	58,80	287.000,00	57,40	567.000,00	56,70
4.	sonstige betriebliche Erträge (z. B. Mieten)	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
5.	Aufwendungen						
5.01.	Personalkosten (inkl. Nebenkosten)	41.000,00	16,40	46.000,00	9,20	51.000,00	5,10
5.02.	Geschäftsführergehalt (xtrees GmbH)	24.000,00	9,60	48.000,00	9,60	48.000,00	4,80
5.03.	Miete + Nebenkosten	6.000,00	2,40	6.000,00	1,20	6.000,00	0,60
5.04.	Marketing / Werbung	10.000,00	4,00	12.000,00	2,40	15.000,00	1,50
5.05.	Kraftfahrzeugkosten	4.000,00	1,60	6.000,00	1,20	10.000,00	1,00
5.06.	Reisekosten	2.000,00	0,80	4.000,00	0,80	6.000,00	0,60
5.07.	Telefon, Fax, Internet	800,00	0,32	800,00	0,16	800,00	0,08
5.08.	Büromaterial / Pflege u. Wartung xtrees.de	1.000,00	0,40	1.000,00	0,20	1.000,00	0,10
5.09.	Verpackung / inkl. Versand	60.000,00	24,00	100.000,00	20,00	200.000,00	20,00
5.11.	Versicherungen (z. B. Haftpflicht)	2.000,00	0,80	5.000,00	1,00	8.000,00	0,80
5.14.	Beratung / Buchführung	1.000,00	0,40	3.000,00	0,60	3.000,00	0,30
5.15.	Sonstige Aufwendungen	10.000,00	4,00	15.000,00	3,00	20.000,00	2,00
5.16.	Zinsaufwendungen	5.850,00	2,34	6.000,00	1,20	8.000,00	0,80
5.17.	Abschreibungen	2.250,00	0,90	2.250,00	0,45	2.250,00	0,23
5.18.	Einmalige Gründungskosten	5.000,00					
	Summe Aufwendungen [5.]	174.900,00	69,96	255.050,00	51,01	379.050,00	37,91
6.	Gewinn vor Steuern [3. plus 4. minus 5.]	-27.900,00	-11,16	31.950,00	6,39	187.950,00	18,80
7.	Betriebliche Steuern (Gewerbsteuer)	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
8.	Betriebsergebnis [6. minus 7.]	-27.900,00	-11,16	31.950,00	6,39	187.950,00	18,80

10. Kapitalbedarfsplanung und Finanzierung | Financial Needs

Kapitalbedarf	
Alle Beträge ohne MwSt.	
	1. Jahr Euro
1. Investitionen in das Anlagevermögen	
1.1. Grundstück / Gebäude inkl. Nebenkosten	0,00
1.2. Bau- bzw. Umbaumaßnahmen	0,00
1.3. Geräte, Computer etc.	5.000,00
1.4. Einrichtungen/Büroaustattung	10.000,00
1.5. Firmenfahrzeuge	0,00
1.6. Patent-, Lizenz- oder Franchisegebühr	0,00
Summe [1.]	15.000,00
2. Investitionen in das Umlaufvermögen	
2.01. Material- / Wareneinkauf (inkl. Hilfs- u. Betriebsstoffe)	110.000,00
3. Liquide Mittel (Anlaufkosten 10 Monate)	
3.1. Personalkosten (inkl. Nebenkosten)	21.000,00
3.2. Geschäftsführergehalt (nur GmbH)	24.000,00
3.3. Miete + Nebenkosten	5.000,00
3.4. Marketing / Werbung	10.000,00
3.5. Kraftfahrzeugkosten	1.000,00
3.6. Reisekosten	1.000,00
3.7. Telefon, Fax, Internet	500,00
3.8. Büromaterial	1.000,00
3.9. Verpackung	0,00
3.10. Reparatur / Instandhaltung	0,00
3.11. Versicherungen (z. B. Haftpflicht)	2.000,00
3.12. Beiträge	0,00
3.13. Leasing	0,00
3.14. Beratung / Buchführung	0,00
3.15. Sonstige Aufwendungen	2.000,00
3.16. Zinsaufwendungen	2.500,00
Summe [3.]	70.000,00
4. Aufwendungen priv. Lebensunterhalt (mind. 6 Monate)	
4.01. Lebenshaltungskosten	0,00
4.02. Miete für Privatwohnung inkl. Nebenkosten	0,00
4.03. Kranken-, Renten-, Unfallversicherung	0,00
4.04. sonstige Versicherungen	0,00
4.05. sonstige Verpflichtungen	0,00
4.06. Einkommensteuer	0,00
4.07. Rücklage (Krankheit, Urlaub, Anschaffungen)	0,00
Summe [4.]	0,00
5. Gesamter Kapitalbedarf [1. plus 2. plus 3. plus 4]	195.000,00

Finanzierungsplan		
Alle Beträge ohne MwSt.		1. Jahr Euro
1. Eigenkapital		
1.1.	Barvermögen	5.000,00
1.2.	Sacheinlagen	1.000,00
	Summe [1.]	6.000,00
2. Fremdkapital		
2.1.	Verwandtendarlehen	0,00
2.2.	Investitionskredit	20.000,00
2.3.	Betriebsmittelkredit	20.000,00
2.4.	Öffentliche Förderung	50.000,00
2.5.	Kontokorrentkredit	100.000,00
	Summe [2.]	190.000,00
3.	Gesamt Finanzierung [1. plus 2.]	196.000,00

10.1 Kredite / Finanzierung

Kontokorrentkredit	100.000 €	3 Monate Zins 9%	2.250 €
Sonstige Kredite	90.000€	12 Monate mittlerer Zins ~4%	3600 €
Finanzierungskosten:			5.850 €

Der Kontokorrentkreditrahmen wird benötigt um den Weihnachtsbaumeinkauf im November vor zu finanzieren. Es wird erwartet das die Bäume in mitte November geliefert werden und bezahlt werden müssen. Erst Anfang Dezember ist mit den ersten Einnahmen zurechnen.

10.2 Abschreibungskosten

Einrichtungen / Büroausstattung

Für Büroausstattungen und Möbel werden 10.000€ angesetzt. Abschreibung über 10 Jahre mit 10%.

1. Jahr	10000	10%	1000 €
2. Jahr	9000	10%	1000 €
3. Jahr	8000	10%	1000 €
4. Jahr	7000	10%	1000 €
5. Jahr	6000	10%	1000 €
6. Jahr	5000	10%	1000 €
7. Jahr	4000	10%	1000 €
8. Jahr	3000	10%	1000 €
9. Jahr	2000	10%	1000 €
10. Jahr	1000	10%	1000 €

Geräte, Computer etc.

Es werden für insgesamt 5000€ PCs und andere Hard- und Software angeschafft. Abschreibung über 4 Jahre mit 25%.

1. Jahr	5000	25%	1250 €
2. Jahr	3750	25%	1250 €
3. Jahr	2500	25%	1250 €
4. Jahr	1250	25%	1250 €

Kontakt | Contact Information

Sebastian Schauerte

Stürzelberger Str. 23

40547 Düsseldorf

Telefon: 0049 (0)174-3357330

E-Mail: schauerte@xtrees.de

Internet: www.xtrees.de

Literaturverzeichnis

Gründerschritte – Von der Idee bis zum Geschäftsplan Herausgeber:
Gründerregion Aachen, Theaterstrasse 6-10, 52062 Aachen

starting up – Magazin für Gründer und junge Unternehmer
Herausgeber: Realis verlags GmbH, Sämannstr. 14a, 82166
Gräfelfing

AC² der gründungswettbewerb – Handbuch 2010/11 Herausgeber:
Gründerregion Aachen, www.ac-quadrat.de

Affidavit - Insurance

„With this I certify that I have made the above work independently and did not use any outside help. I have indicated all parts of the Business Plan with information from other published or unpublished sources and publications. The author's participation in the IHK program AC² did not contribute to this assignment. Only the general Business Plan structure follows the suggestions of the publication Gründer Schritte of Gründer Region Aachen”

Düsseldorf den,

Sebastian Schauerte