Handwerkskammer
Braunschweig-Lüneburg-Stade

Formulierungshilfen für Ihren Businessplan

Beispielkonzepte für die Neugründung und die Übernahme eines Betriebes

Inhalt

Vorwort ... 3

Die Inhalte eines Businessplans

Eine klare Gliederung ist das A und O ... 5

Vorhabensbeschreibung ... 5

Zahlenmaterial ... 7

Konzept für die Neugründung eines Steinmetzbetriebes

1 Vorstellung und Vorstellungen des zukünftigen Unternehmens ... 9

2 Produkte/Leistungen und der potenzielle Kundenkreis ... 9

3 Absatzmöglichkeiten am Standort ... 11
3.1 Grabmalarbeiten ... 11
3.2 „Naturstein in Gärten, Parks usw." ... 11

4 Konkrete Umsetzung des Vorhabens ... 12
4.1 Betriebsstätte ... 12
4.2 Investitionen, erforderliche Betriebsmittel und deren Finanzierung ... 12
4.3 Mitarbeiter ... 12
4.4 Verwaltungsorganisation ... 13
4.5 Erste Marketingmaßnahmen ... 13

5 Rentabilität und Kapitaldienstfähigkeit ... 13

Konzept für die Übernahme eines SHK-Betriebes

1 Vorstellung des zukünftigen Unternehmers ... 15

2 Die Meyerbeer SHK GmbH ... 15
2.1 Kundenkreis ... 15
2.2 Leistungsprogramm ... 16
2.3 Mitarbeiter ... 16
2.4 Standort ... 16
2.5 Ausstattung ... 16
2.6 Übernahmepreis ... 16

3 Finanzierung ... 17

4 Tragfähigkeit des Vorhabens ... 17

Vorwort

Ein Businessplan (Unternehmenskonzept) ist mehr als eine lästige Pflicht. In der Regel werden damit zwei Ziele verfolgt: Sie erhalten eine realistische Einschätzung Ihrer Idee und schaffen Vertrauen für Ihre Förderer, Geschäftspartner und Geldgeber.

Sie selbst gehen mit einer Existenzgründung ein erhebliches Risiko ein. Den wirtschaftlichen Erfolg gibt es nicht zum Nulltarif. Die Konsequenzen eines Misserfolgs wirken unter Umständen lange nach. Deshalb ist die Geschäftsidee, die Sie im Kopf haben, vom bloßen Gedanken zum durchdachten Konzept weiter zu entwickeln. Sie muss reifen. Die wesentlichen Aspekte Ihres Gründungsvorhabens sind systematisch zu durchdenken. Und das geht am besten, indem man sie schriftlich abarbeitet, festhält, überdenkt, mit anderen erörtert und gegebenenfalls neuformuliert.

Ihre Hausbank, eine unterstützende Institution wie die Kreditanstalt für Wiederaufbau, die NBank, die Bundesagentur für Arbeit oder die Wirtschaftsförderung Ihrer Kommune etwa, auch ein Geschäftspartner, muss Vertrauen in Sie und Ihr Vorhaben setzen. Denn auch diese Dritten gehen Risiken ein, wenn sie Sie begleiten. Ein Businessplan ist also eine „vertrauensbildende Maßnahme“ und keine übertriebene Neugier.

Mit dieser Broschüre möchten wir Ihnen die Formulierung Ihres Businessplans erleichtern.

Häufig ist das Zur-Verfügung-stellen einer Gliederung für ein Konzept, das Sie mit Leben füllen sollen, nicht ausreichend. Die so erarbeiteten Konzepte sind oftmals nicht konkret genug. Noch schlimmer sind vorformulierte Unternehmenskonzepte, die für wenige Euro aus dem Internet bezogen werden können. Trotz der Möglichkeit, sie zu individualisieren, wirken sie nicht authentisch und machen keinen guten Eindruck.

Das Aushändigen eines konkreten Beispiels, einer Geschichte, mit der sich der Existenzgründer identifizieren kann, ist unserer Erfahrung nach hilfreich. Wir empfehlen, das eigene Vorhaben in ähnlicher Weise darzustellen wie in diesem „Roten Faden“. Unser Eindruck ist, dass die so erarbeiteten Konzepte den Anforderungen eher entsprechen.

Mit dieser Broschüre möchten wir Ihnen die Formulierung Ihres Businessplans erleichtern.

Im Folgenden finden Sie ein Konzept für die Neugründung eines Steinmetzbetriebes und ein Konzept für die Übernahme eines SHK-Betriebes. Natürlich müssen Sie das Konzept noch um ein entsprechendes Zahlengerüst aus Investitions- und Finanzierungsrechnung, Rentabilitätsvorschau und Liquiditätsplan und der Ermittlung der privaten Lebenshaltungskosten ergänzen.

Aus Gründen der Lesbarkeit wird lediglich die weibliche oder männliche Schreibweise verwendet. Sie steht stets stellvertretend für beide Bezeichnungen. Die Ausarbeitung der Broschüre erfolgte mit größter Sorgfalt, dennoch besteht kein Anspruch auf Vollständigkeit. Eine Haftung für die inhaltliche Richtigkeit wird nicht übernommen.

Die Inhalte eines Businessplans

Wie umfangreich Ihr Businessplan auszuarbeiten ist, hängt von Ihrem Vorhaben ab. Der Businessplan gliedert sich in die Vorhabensbeschreibung und den Zahlenteil. Hier finden Sie die ausschlaggebenden Fragen, die Sie als Gründer beantworten müssen und deren Antworten Sie in Ihren Businessplan aufnehmen sollten.

Eine klare Gliederung ist das A und O

Jedes Konzept sollte eine klare Gliederung sowie eine einfache und verständliche Ausdrucksweise aufweisen. Beginnen Sie mit den allgemeinen Daten: Wer gründet wo und wann. Außerdem ist auch die optische Form von Bedeutung. So sollte zu Beginn Ihres Businessplans eine Zusammenfassung der wichtigsten Inhalte Ihrer Konzeption zu finden sein. Danach folgt die Vorhabensbeschreibung und im Abschluss der Zahlenteil.

Nur ein klarer und verständlicher Businessplan ist auch ein guter Businessplan. Schrecken Sie Ihre Geldgeber nicht mit technischen Details ab, sondern überzeugen Sie mit Ihrem unternehmerischen Know-how.

Information
Der Businessplan gliedert sich in die Vorhabensbeschreibung und den Zahlenteil. Wie umfangreich Sie ihn ausarbeiten müssen, hängt von Ihrem Vorhaben ab.

Vorhabensbeschreibung

Geschäftsidee

- Woraus besteht Ihre Geschäftsidee?
- Was ist das Besondere an Ihrer Geschäftsidee?
- Was sind Ihre kurz- und langfristigen Unternehmensziele?
- Welchen Service bieten Sie an?

Produkt/Dienstleistung

- Welches Produkt/welche Leistung wollen Sie herstellen bzw. verkaufen?
- Was ist das Besondere an Ihrem Angebot (Alleinstellungsmerkmal)?
- Wie werden Sie produzieren bzw. wie stellen Sie Ihre Leistungen zur Verfügung?

Markt und Wettbewerb

Kunden

- Wer sind Ihre Kunden?
- Wo sind Ihre Kunden?
- Sind Sie von wenigen Großkunden abhängig?
- Welche Bedürfnisse/Probleme haben Ihre Kunden?

Konkurrenz

- Wer sind Ihre Konkurrenten?
- Was kosten die Produkte bzw. Dienstleistungen bei der Konkurrenz?
- Welches sind die größten Stärken und Schwächen Ihrer Konkurrenten?
- Welche Schwächen hat Ihr Unternehmen gegenüber Ihrem wichtigsten Konkurrenten?
- Wie können Sie diesen Schwächen begegnen?

Standort

- Warum haben Sie sich für diesen Standort entschieden?
- Welche Nachteile hat der Standort?
- Wie können Sie diese Nachteile ausgleichen?
- Wie wird sich der Standort zukünftig entwickeln?

In unserer Broschüre „Existenzgründung im Handwerk“ finden Sie viele nützliche Informationen, wie Sie Ihren Betrieb erfolgreich gründen.

Marketing

Angebot

- Welchen Nutzen hat Ihr Angebot für potenzielle Kunden?
- Was ist besser gegenüber dem Angebot der Konkurrenz?

Preis

- Kennen Sie die marktüblichen Preise?
- Wie teuer muss/darf Ihr Produkt oder Ihre Dienstleistung sein?
- Welche Kalkulation liegt diesem Preis zugrunde?

Vertrieb

- Welche Absatzgrößen steuern Sie in welchen Zeiträumen an?
- Welche Zielgebiete visieren Sie an?
- Welche Vertriebswege werden Sie nutzen?
- Welche Kosten entstehen durch den Vertrieb?

Werbung

- Wie erfahren Ihre Kunden von Ihrem Produkt/Ihrer Dienstleistung?
- Welche Werbemaßnahmen planen Sie und zu welchem Zeitpunkt?

Unternehmensorganisation

Gründer

- Welche Berufsausbildung/Berufserfahrungen haben Sie (Meisterprüfung)?
- Verfügen Sie über die erforderlichen kaufmännischen Kenntnisse?
- Welche besonderen Stärken besitzen Sie?
- Welche Defizite existieren? Wie werden Sie diese ausgleichen?
- Unterstützt Ihr Partner/Ihre Familie Ihr Vorhaben?

Rechtsform

- Für welche Rechtsform haben Sie sich entschieden? Aus welchen Gründen?
- Wurden die steuerlichen und rechtlichen Folgen berücksichtigt?

Mitarbeiter

- Wann bzw. in welchen zeitlichen Abständen wollen Sie wie viele Mitarbeiter einstellen?
- Welche Qualifikationen sollten Ihre Mitarbeiter aufweisen?

Risiken/Chancen

- Welches sind die größten Chancen, die die Entwicklung Ihres Unternehmens positiv beeinflussen könnten?
- Welches sind die wichtigsten Probleme, die eine positive Entwicklung Ihres Unternehmens behindern könnten?
- Wie wollen Sie eventuellen Risiken/Problemen begegnen?

Zahlenmaterial

Investition und Finanzierung

Investitionsplan

- Wie hoch ist der Kapitalbedarf für Investitionen?
- Wie hoch ist der Kapitalbedarf für Betriebsmittel?
- Liegen Ihnen Kostenvoranschläge vor, um Ihre Investitionsplanung zu belegen?

Finanzierungsplan

- Wie hoch ist Ihr Eigenkapitalanteil?
- Wie hoch ist Ihr Fremdkapitalbedarf?
- Welche Förderprogramme könnten für Sie infrage kommen?
- Welche Sicherheiten können Sie für Kredite einsetzen?

Erfolgs- und Liquiditätsplanung

Ertragsvorschau/Rentabilitätsrechnung

- Wie hoch planen Sie den Umsatz für die nächsten drei Jahre?
- Wie hoch planen Sie die Kosten für die nächsten drei Jahre?
- Wie hoch planen Sie den Gewinn für die nächsten drei Jahre?

Liquiditätsplanung

- Wie hoch planen Sie Ihre monatlichen Einnahmen im ersten Jahr?
- Wie hoch planen Sie Ihre monatlichen Ausgaben im ersten Jahr?

Konzept für die Neugründung eines Steinmetzbetriebes

1 Vorstellung und Vorstellungen des zukünftigen Unternehmens

Ich beabsichtige zum 01. Januar 2017 einen Steinmetzbetrieb in Musterstadt zu gründen.

In den letzten zehn Jahren konnte ich vielfältige Erfahrungen in der Branche sammeln. Seit meiner mit Erfolg bestandenen Meisterprüfung im Sommer 2005 trage ich als angestellter Meister in einem größeren Betrieb Verantwortung für die Bereiche Kundenberatung, Angebotserstellung, Kalkulation, Personaleinsatz und Fertigungskontrolle.

Der entstehende Betrieb soll als Einzelunternehmen geführt werden und insgesamt vier Dauerarbeitsplätze bieten.

2 Produkte/Leistungen und der potenzielle Kundenkreis

Das Produktprogramm soll als Schwerpunkte die Bereiche „Grabmalarbeiten“ und „Naturstein“ in Gärten, Parks usw. aufweisen. Die Entscheidung für diese Zusammenstellung basiert auf folgenden Überlegungen:

- Erfahrungen und persönliches Know-how sind vorhanden.
- Ausreichende Absatzchancen am Standort sind gegeben.
- Risikostreuung: Der Markt für Grabmalarbeiten stagniert langfristigen Prognosen zufolge auf dem heutigen Niveau. Der Betrieb muss mindestens zwei Standbeine haben, um Entwicklungschancen zu wahren.
- Kooperationsmöglichkeiten im Bereich „Naturstein“ sollen genutzt werden.
- Betriebsauslastung: Bei Arbeitsausfällen im Winter kann der Betrieb u. a. Produkte auf Vorrat produzieren.

Grabmalarbeiten
Angeboten werden soll das Standardprogramm eines Steinmetzbetriebes (Beschriften und Versetzen von bezogenem Material) inkl. Service und Kundendienstleistungen, Übernahme des Schriftverkehrs mit Friedhofsämtern usw.

Bei entsprechender Nachfrage werden auch exklusive Grabmäler entworfen und individuell gestaltet. Entsprechende Ausstellungsstücke zeige ich auf dem Freigelände.

Naturstein in Gärten, Parks usw.
Skulpturen, Brunneneinfassungen und weitere passende Objekte für Ziergärten, Park- und Außenanlagen werden zunächst überwiegend in Kooperation mit einem befreundeten Gartengestalter aus der nahegelegenen Mustergroßstadt vertrieben. Auch die Verlegung von Gartenwegen, Terrassen usw. aus Naturstein passt in dieses Programm. Als Kunden kommen private Bauherren, Kommunen und Firmenkunden in Betracht.

3 Absatzmöglichkeiten am Standort

3.1 Grabmalarbeiten

Als Einzugsgebiet kommen die Stadt Musterstadt und nördlich liegende Dörfer und Gemeinden im Umkreis von 15 – 20 km in Betracht. Insgesamt wohnen in diesem Bereich ca. 30.000 Menschen. Das Einwohnermeldeamt gibt etwa 450 Todesfälle pro Jahr als Durchschnitt an. Ein Blick auf die Altersstruktur lässt eine stabile Entwicklung erwarten.

Marktvolumen
Bei einem aufgrund eigener Recherchen und Abschätzungen aus Friedhofsbegehungen anzunehmenden Durchschnittspreis von 1.500 Euro pro Grabmal hat der Gesamtmarkt ein Volumen von ca. 675.000 Euro pro Jahr. Veränderungen in der Bestattungskultur (Friedwälder, Seebestattungen, ...) können das Marktvolumen langfristig schmälern.

Konkurrenz
Ein Mitbewerber ist im Absatzgebiet (Standort Musterstadt) ansässig und kann mit insgesamt drei Mitarbeitern die Nachfrage nicht befriedigen. Betriebe aus der nahegelegenen Mustergroßstadt führen im Absatzgebiet Grabmalarbeiten aus.

Ziel ist ein Marktanteil von einem Drittel.

Unter Ausnutzung der Wettbewerbsvorteile, die sich insbesondere gegenüber den Mitbewerbern aus der nahegelegenen Mustergroßstadt ergeben,

- individuelle Kundenberatung vor Ort
- kurze Anfahrtswege
- schnellere Auftragsausführung
- Übernahme der Formalitätenabwicklung
- Zusatzangebot an Serviceleistungen

ist mittelfristig (drei Jahre) ein Marktanteil von einem Drittel = 225.000 Euro erreichbar. Für das erste Jahr wird bei einem Jahresumsatz „Grabmalarbeiten“ von ca. 120.000 Euro gerechnet, im zweiten Jahr sollten 180.000 Euro erzielbar sein.

3.2 „Naturstein in Gärten, Parks usw.“

Das Einzugsgebiet ist für diese Produktgruppe weiter anzusetzen. Bei über den erwähnten Gartengestalter vermittelten Kunden sollen Arbeiten z. B. auch in der nahegelegenen Mustergroßstadt ausgeführt werden. Das Marktvolumen hier ist deutlich größer, die Konkurrenz vielfältiger. Insgesamt ist die Nachfrage meiner Einschätzung nach weiterhin leicht expandierend und bei der zunehmenden Attraktivität des Wirtschaftsraums aus Mustergroßstadt und Umgebung auch in Zukunft ausreichend. Mindestens ein Mitarbeiter sollte mit Aufträgen ausgelastet sein. Als erzielbaren Umsatz nehme ich eine durchschnittliche handwerkliche-Pro-Kopf-Leistung der Steinmetzbranche an. (Betriebsvergleich 2013: 140.000 Euro)

4 Konkrete Umsetzung des Vorhabens

4.1 Betriebsstätte

In Musterstadt, Goetheweg, in unmittelbarer Nähe zum Friedhof kann zum 1. November 2014 ein geeignetes Projekt (ehemaliger Tischlereibetrieb) für zehn Jahre angemietet werden. Es bietet ausreichend Platz für Werkstatt, Lager und Verwaltungsräume und ein zusätzliches Freigelände, das als Ausstellungsfläche genutzt werden kann. Ein Vorvertrag mit dem Eigentümer wurde unterzeichnet. Der ausgehandelte Mietzins liegt bei 1.200 Euro pro Monat.

Die Nutzung des Objektes als Steinmetzbetrieb ist mit den zuständigen Stellen der Stadt Musterstadt bereits abgestimmt worden. Einige Umbaumaßnahmen (Kostenvoranschlag 20.000 Euro) sind jedoch erforderlich.

4.2 Investitionen, erforderliche Betriebsmittel und deren Finanzierung

Die notwendigen Investitionen sind im Investitionsplan (Anhang) aufgeführt. Es sollen überwiegend generalüberholte gebrauchte Maschinen eingesetzt werden. Für die wichtigsten Positionen gibt es entsprechende schriftliche Angebote.

Ein Teil der auf dem Freigelände präsentierten Grabmäler kann vom Großhändler zunächst auf Kommission übernommen werden.

Für die Vorfinanzierung von teilfertigen Arbeiten und Forderungen wird – neben Kundenanzahlungen und Lieferantenkrediten – auch auf Unterstützung seitens der Bank gebaut (Berechnung siehe Anhang).

Der betriebswirtschaftliche Berater der Handwerkskammer hat bereits einen Finanzierungsvorschlag unter Einbezug öffentlich subventionierter Mittel gemacht. Alternativen würden mich ebenfalls interessieren.

4.3 Mitarbeiter

Es ist geplant, zwei gut ausgebildete Steinmetzgesellen einzusetzen. Mit einem Gesellen sind bereits Vorgespräche geführt worden. Eine Aushilfskraft wird bei Bedarf beschäftigt. Einem Auszubildenden soll ab dem zweiten Geschäftsjahr die Möglichkeit gegeben werden, den Steinmetzberuf zu erlernen. Bei der Verwaltungsarbeit wird meine Frau unterstützend tätig sein.

4.4 Verwaltungsorganisation

In der Verwaltung soll ein Personalcomputer mit entsprechender Branchensoftware eingesetzt werden und Kalkulation, Angebots- und Rechnungserstellung, Lagerhaltung und Kundenstammdatenpflege vereinfachen. Kenntnisse auf diesem Gebiet sind vorhanden. Die Buchführung übernimmt ein mit der DATEV zusammenarbeitender Steuerberater.

4.5 Erste Marketingmaßnahmen

Für die Erstellung von Firmenlogo, Gestaltung des Briefpapiers, Anzeigenklischees usw. wird ein Werbefachmann beauftragt.

Die Gestaltung der Außenanlagen wird in Zusammenarbeit mit dem befreundeten Gartengestalter durchgeführt. Ein Katalog zur Demonstration besonderer Arbeiten aus früheren Jahren (Grabmale, Denkmale, Skulpturen) existiert bereits.

Kontakte zu wichtigen Absatzförderern (Gärtner, Friedhofsgärtner, Beerdigungsunternehmen) werden hergestellt.

Eine gute Möglichkeit der Außendarstellung bietet das Internet. Auf meiner Homepage stelle ich meinen Betrieb vor, gebe einen Überblick über mein Leistungsprogramm und zeige ausgewählte Arbeiten. Für Produkte aus dem Geschäftsfeld „Naturstein in Gärten und Parks“ wird die Einrichtung eines Webshops geprüft. Meine Homepage wird verlinkt mit den Webauftritten meiner Kooperationspartner.

5 Rentabilität und Kapitaldienstfähigkeit

Die in Zusammenarbeit mit dem betriebswirtschaftlichen Berater der Handwerkskammer erstellte Umsatz- und Kostenplanung lässt einen ausreichenden Gewinn im ersten Jahr und zufriedenstellende Ergebnisse in den darauf folgenden Jahren erwarten.

Die Anlaufphase wird erleichtert durch das vom Arbeitsamt geleistete Überbrückungsgeld. Privatnahmen sind im ersten halben Jahr nicht notwendig.

Die Kapitaldienstfähigkeit dürfte gegeben sein.

Konzept für die Übernahme eines SHK-Betriebes

1 Vorstellung des zukünftigen Unternehmers

Ich plane zum 1. Januar 2015 die Übernahme und Weiterführung des alteingesessenen Sanitär-, Heizungs- und Klimabetriebes Meyerbeer SHK GmbH. Bereits seit dem 1. Juli 2014 bin ich dort als Angestellter tätig, um das Unternehmen kennenzulernen.

Durch meine fast 10-jährige Branchenerfahrung bin ich mit den fachlichen Anforderungen vertraut. In den letzten Jahren hatte ich Verantwortung für die Planung, die Einrichtung und den Ablauf von größeren Baustellen (Sanierung von Mehrfamilienhäusern, Neubauten), die die Firma Müller GmbH, mein vorheriger Arbeitgeber, betreute.

Im September 2005 habe ich die Meisterprüfung in meinem Handwerk erfolgreich bestanden. Die Gründung einer selbstständigen Existenz ist schon lange geplant. Die Übernahme des Betriebes Meyerbeer SHK GmbH stellt eine gute und günstige Gelegenheit dar, meine Vorstellungen zu verwirklichen.

2 Die Meyerbeer SHK GmbH

Das Unternehmen wurde vor 25 Jahren durch Karl Meyerbeer gegründet und hat sich erfolgreich am Markt etabliert. Relativ konstant werden Jahresumsätze um die 500.000 Euro erzielt. Der Name Meyerbeer hat einen hohen Bekanntheitsgrad und steht für handwerkliche Kompetenz und Zuverlässigkeit.

2.1 Kundenkreis

Die Meyerbeer SHK GmbH arbeitet für größere Wohnungsgesellschaften in Mustergroßstadt. Dazu gehören die

- Wiesenhügel Wohnbau
- Normannen Wohnungsgesellschaft
- Interchalet Gruppe

Mit diesen Kunden werden 65 Prozent des Umsatzes erwirtschaftet. Einer weiteren Zusammenarbeit stehe nichts im Wege, so jedenfalls der Tenor der bisher mit den maßgeblichen Mitarbeitern und mit Unterstützung von Herrn Meyerbeer geführten Gespräche.

Weitere 35 Prozent des Umsatzes werden mit Privatkunden erwirtschaftet. Es ist geplant, diese im Zuge der Übernahme anzuschreiben und um Vertrauen zu werben. Die EDV-gestützte Kundendatenbank, die viele wesentliche Informationen zum Kundenprofil und technische Informationen zu den vor Ort installierten Anlagen enthält, ermöglicht Direkt-Mailing-Aktionen ohne großen personellen Aufwand. Sie soll in Zukunft noch intensiver genutzt werden, um die Kundenbindung zu verstärken und Leistungen des Betriebes offensiver zu vermarkten.

2.2 Leistungsprogramm

Ein Schwerpunkt im Leistungsprogramm ist die Reparatur und Sanierung von Sanitär- und Heizungsanlagen in Ein- und Mehrfamilienhäusern. Dieses Geschäft ist relativ unabhängig von der Baukonjunktur.

Die bestehenden Wartungsverträge sichern eine Grundauslastung des Betriebes. Sie führen fast immer zur Beauftragung des Betriebes, wenn Reparaturen anfallen. Sie sind eine „Eintrittskarte", wenn größere Sanierungsarbeiten anfallen.

2.3 Mitarbeiter

In der Meyerbeer SHK GmbH arbeiten zurzeit drei Gesellen im Alter von 25, 30 und 60 Jahren. Zusätzlich wird ein Lehrling ausgebildet. Alle Mitarbeiter sind langjährig im Betrieb tätig und gut qualifiziert. Sie führen Wartungsarbeiten an bekannten Anlagen weitgehend selbstständig aus.

Ein Mitarbeiter tritt Mitte 2015 in den Vorruhestand.

2.4 Standort

Die Räume in der Marktstraße 10 werden übernommen. Sie können weiterhin für 1.000 Euro pro Monat gemietet werden. Der Standort ist günstig in Bezug auf die vornehmlich im Stadtgebiet liegenden Einsatzorte.

2.5 Ausstattung

Der Betrieb ist komplett ausgestattet mit Büroeinrichtungen, EDV, Waren- und Materiallager, Werkzeug und geleastem Fuhrpark. Größere Investitionen sind nicht erforderlich.

2.6 Übernahmepreis

Als Grundkapital der GmbH sind 25.000 Euro ausgewiesen. Ein in der Bilanz 2013 ausgewiesener Gewinnvortrag soll ebenso an Herrn Meyerbeer ausgeschüttet werden wie die in 2014 erzielten Gewinne.

Die Kaufpreisforderung von Herrn Meyerbeer beläuft sich auf 50.000 Euro für 100 Prozent der Geschäftsanteile. Sie erscheint angesichts der Marktposition des Unternehmens, die sich auch in den sehr konstanten Umsätzen und Gewinnen der letzten Jahre und den guten Kundenbeziehungen ausdrückt, gerechtfertigt. Diese Ansicht wird auch durch die Bewertung der Handwerkskammer untermauert.

3 Finanzierung

Die Finanzierung des Kaufpreises soll mit Hilfe von Existenzgründungsdarlehen der Kreditanstalt für Wiederaufbau erfolgen.

Eigene Mittel sind in Höhe von 20.000 Euro vorhanden.

Der Kontokorrentrahmen für das Unternehmen in Höhe von 30.000 Euro soll beibehalten werden. Eine Unterstützung durch die niedersächsische Bürgschaftsbank soll beantragt werden, um fehlende Sicherheiten auszugleichen.

4 Tragfähigkeit des Vorhabens

Die Umsatz- und Kostenplanung, die die nächsten drei Jahre umfasst, zeigt, dass meine Kapitaldienstfähigkeit auch unter vorsichtigen Annahmen gegeben ist.

Ich erwarte eine moderate Umsatzsteigerung von 5 Prozent im Jahr. Wesentliche Änderungen der Geschäftskonzeption sind nicht vorgesehen. Eine Zusammenarbeit mit einem Bauunternehmen aus Friedebüttel eröffnet eventuell Möglichkeiten auf dem Neubausektor, wird aber noch geprüft.

Die Personalkosten werden sinken, wenn der erwähnte Mitarbeiter in den Ruhestand geht. Ein Produktivitätsverlust entsteht nicht, weil ich verstärkt selbst mitarbeiten will. Alle übrigen Kostenpositionen sind an die Zahlen der letzten Jahre angelehnt.

Was wir tun, macht uns zu dem, was

Wir wissen, was wir tun.

s wir sind.

DAS HANDWERK
DIE WIRTSCHAFTSMACHT. VON NEBENAN.

HANDWERK.DE

Handwerkskammer
Braunschweig-Lüneburg-Stade

Standort Braunschweig
Telefon 0531 1201-213
beratung-BS@hwk-bls.de
Burgplatz 2 + 2a
38100 Braunschweig

Standort Lüneburg
Telefon 04131 712-113
beratung-LG@hwk-bls.de
Johannisstraße 13
21335 Lüneburg

Standort Stade
Telefon 04141 6062-11
beratung-STD@hwk-bls.de
Rudolf-Diesel-Straße 9
21684 Stade

www.hwk-bls.de

Bildquellen
argum/Falk Heller (Seite 2, 4, 8, 10, 14)
argum/Thomas Einberger (Seite 1)
hannesharnack.de - Hannes Harnack (Seite 17)
www.amh-online.de (Seite 7)

Text
Axel Drexhage, Handwerkskammer Braunschweig-Lüneburg-Stade

Gestaltung/Layout
Torsten Bolhuis, Handwerkskammer Braunschweig-Lüneburg-Stade

Stand
11.07.2022

DAS HANDWERK
DIE WIRTSCHAFTSMACHT. VON NEBENAN.