

# Bericht

für die Erweiterung zur hauptberuflichen  
selbständigen Vollexistenz

## **GSC- Networks**

IT- Netzwerk- Service  
in Schleswig- Holstein



**durch**

Herrn  
**Gerd Schweitzer**  
D- 24601 Wankendorf

Erstellt am  
**26. August 2005**

<b>Inhaltsübersicht</b>		<b>Seite</b>
<b>1</b>	<b>Ausgangslage</b>	<b>3</b>
<b>1.1</b>	<b>Unternehmenszweck</b>	<b>3</b>
<b>1.2</b>	<b>Marketing</b>	<b>3</b>
<b>1.3</b>	<b>Standort /n Geschäftsräume</b>	<b>3</b>
<b>1.4</b>	<b>Zielgruppe</b>	<b>4</b>
<b>1.5</b>	<b>Konkurrenzsituation</b>	<b>4</b>
<b>1.6</b>	<b>Persönliche Voraussetzungen</b>	<b>4</b>
<b>2</b>	<b>Ertragslage</b>	<b>5</b>
<b>2.1</b>	<b>Planung Umsatz</b>	<b>5</b>
<b>2.2</b>	<b>Planung Finanzierungsvolumen</b>	<b>6</b>
<b>2.3</b>	<b>Planung Fixkosten</b>	<b>6</b>
<b>2.4</b>	<b>Planung Ergegebnis</b>	<b>6</b>
<b>3</b>	<b>Zusammenfassende Beurteilung</b>	<b>7</b>
<b>3.1</b>	<b>Wirtschaftliche Ertragssituation</b>	<b>7</b>
<b>3.2</b>	<b>Aussichten</b>	<b>7</b>

# **1 Ausgangslage**

## **1.1 Unternehmenszweck**

Unternehmenszweck des IT- Netzwerks- Service von Herrn Schweitzer ist die Administration von EDV- Netzwerken auf MS- Windows- Basis für kleine bis mittlere Unternehmen. Diese beinhaltet die Überprüfung der installierten Hard- und Software, die Überprüfung der täglichen Datensicherungen, die installation von Software- Updates, die Einrichtung von Servern, Arbeitsplatzrechnern und Benutzern (User) sowie die Bereitstellung eigener Serverkapazitäten (Server- Hosting) Als weitere Dienstleistung bietet Herr Schweitzer einen Website- Service (Webdesign) an, der die Kunden bei der Erstellung und Pflege von Internetpräsenzen unterstützt. Weiter wird ein PC- Notdienst angeboten der sowohl im betrieblichen wie auch im privaten Bereich tätig ist.

## **1.2 Marketing**

Das Marketing soll hauptsächlich über die firmeneigene Homepage ( [www.gscnetworks.de](http://www.gscnetworks.de) ) sowie mittels regelmäßiger Anzeigen in Fachzeitschriften und Lokalzeitungen erfolgen. Die bereits bestehenden, guten Kontakte des Herrn Schweitzer zu anderen Unternehmen wie 1&1 und Conrad etc.. dürften ebenfalls dazu beitragen, den für eine wirtschaftliche Tragfähigkeit des Unternehmens notwendigen Kundenstamm zu erschließen.

## **1.3 Standort / Geschäftsräume**

Als Geschäftsräume dienen die eigenen Kellerräume im ausschließlich privat genutzten Einfamilienhaus in Wankendorf. Hier ist ein Büro, ein Serverraum und ein Lager und Werkstattbereich für Hardware und Reparatur eingerichtet. Ein weiterer Vorteil von Geschäftsräumen mit direktem Anschluß an die Privatwohnung ist die mögliche Einrichtung eines 24- Stunden- Kundenservices. Da die Nutzung dieser Räumlichkeiten keine zusätzlichen Mietkosten verursacht, trägt diese Lösung nicht unwesentlich zu einer insgesamt günstigen Kostenstruktur für das Unternehmen bei. Der Standort Wankendorf als solcher, kann hinsichtlich der Eignung für das Vorhaben im Übrigen vernachlässigt werden, da die Kunden hauptsächlich über Fachzeitschriften, Zeitungen und Internet akquiriert werden, eine Laufkundschaft gibt es in der Regel nicht. Die eigentliche Kundenbetreuung erfolgt „Vor- Ort“ bzw. online.

#### 1.4 Zielgruppe

Zielgruppe von Herrn Schweitzer sind vorrangig kleine und mittlere Unternehmen, für die sich der hohe Kostenfaktor eines Administrators in Festanstellung (ca. 5000-7000€ mon. Kosten) nicht rentieren würde. Das Angebot des Herrn Schweitzer bietet diesen Unternehmen hierzu eine interessante Alternative, da sie mit einem relativ geringem Kostenaufwand einen großen Nutzen für sich erzielen können. Herr Schweitzer folgt mit seiner Unternehmensstrategie einem wachsendem Trend der Unternehmen. Aufgrund notwendiger Einsparmaßnahmen tendieren immer mehr Betriebe dazu, nicht ausgelastete Abteilungen auszulagern bzw. zu schließen und das dadurch verlorengegangene Know-how nur noch bei Bedarf einzukaufen (Outsourcing). Genau diesen Bedarf zu decken ist der Gründungs- Gedanke.

#### 1.5 Konkurrenzsituation

IT- Netzwerk- Services gibt es weltweit bereits seit mehreren Jahren. Der Markt hierfür ist aufgrund der Vielzahl von Anbietern entsprechend hart umkämpft. Daher wird sich Herr Schweitzer zunächst nur auf Regionale Kunden konzentrieren, wo seine Chancen im „Vor-Ort“- Service liegen, denn diese Leistung kann von vielen seiner Konkurrenten aus standort-technischen oder personellen Gründen nicht erbracht werden. Herr Schweitzer setzt mit seinem Unternehmen den Schwerpunkt im Bereich „Persönliche Betreuung“ und distanziert sich somit von den marktüblichen, anonymen „Hotline-Betreuungen“ der Konkurrenz. Viele Kunden, egal ob privat oder gewerblich, wissen diesen Service inzwischen wieder zu schätzen.

#### 1.6 Persönliche Voraussetzungen

Herr Schweitzer war bereits in der Zeit von 1988 – 1990 als Gastwirt und 1999 – 2001 mit einem Computerhandel & Service selbständig. Letztere Tätigkeit gab er zugunsten eines Beschäftigungsverhältnisses als Netzwerkadministrator bei der Hartmann und Partner GmbH & Co. KG auf. Von 1995 – 1998 hat er zudem diverse Fortbildungskurse im Bereich der elektronischen Datenverarbeitung, Netzwerktechnik, Grafik & Design und der Kaufmännischen Buchhaltung absolviert und verfügt somit nachweislich über ein fundiertes Fachwissen sowie über die zum Führen eines Unternehmens notwendigen kaufmännischen Grundkenntnisse.

## 2 Ertragslage

Die Werte der nachfolgenden Umsatz- und Ergebnisprognosen basieren auf vorsichtiger Schätzung und auf Zahlen des Vorjahres 2004. Wobei in 2004 zu Berücksichtigen ist das hier 6 Monate Überbrückungsgeld gezahlt wurde.

Die Plandaten berücksichtigen die von Herrn Schweitzer zur Verfügung gestellten Daten und Informationen über Auftragsbestände und Kostenfaktoren, statistischen Daten von Kammern und Institutionen, eigenen Erfahrungswerten, sowie Vergleichszahlen von anderen Beratungsunternehmen.

Als Kalkulationsgrundlage dient ein Stundensatz von 39 Euro für Beratung und Serviceleistungen „Vor-Ort“. Ausgehend von einer 5-Tage-Woche á 8 Arbeitsstunden, ergibt dies eine Gesamttätigkeit von insgesamt 260 Tagen bzw. 2080 Stunden. Um mögliche Umsatzausfälle, beispielsweise durch Krankheit oder Urlaub, zu berücksichtigen, wurde ein Sicherheitsabschlag i.H.v. 15% kalkuliert, sodass sich eine Gesamttätigkeit von lediglich 220 Tagen bzw. 1768 Stunden ergibt.

Um dem schwierigerem Wettbewerb im IT- Bereich Rechnung zu tragen wurde ein weiterer Sicherheitsabschlag für das Geschäftsjahr 2005 i.H.v. 50% und für das Jahr 2006 i.H.v. 25% kalkuliert.

### 2.1 Planung Umsatz

Werte in €

<b>GSC-NETWORKS</b>	Geschäftsjahr 2004 ist	Geschäftsjahr 2005 ist	Geschäftsjahr 2006 *)	Geschäftsjahr 2007 *)	Geschäftsjahr 2008 *)
Umsatzerlöse	8.300,17 €	1.611,00 €	9.545,20 €	10.976,97 €	12.623,52 €

\*) Die Steigerungsrate gegenüber dem Vorjahr beträgt ca. 15% ab 2006

## 2.2 Planung Finanzierungsvolumen

Für die Realisierung des hauptberuflichen betrieb des Unternehmens ist keine Kreditaufnahme notwendig. Alle benötigten Gerätschaften bzw. Ausstattungen sind bereits vorhanden und/oder werden erst nach entsprechenden Umsätzen aus Eigenmitteln ergänzt, die Planung eines Finanzierungsvolumens entfällt daher.

Aus Liquiditätsgründen benötigt das Unternehmen seitens der Konto führenden Geschäftsbank dennoch ein Kreditrahmen (Kontokorrent) in Höhe von 5.000 Euro welches zur Zeit nicht zur Verfügung steht.

## 2.3 Planung Fixkosten

Werte in €

<b>GSC-NETWORKS</b>	Geschäftsjahr 2004 ist	Geschäftsjahr 2005 ist	Geschäftsjahr 2006 *)	Geschäftsjahr 2007 *)	Geschäftsjahr 2008 *)
Fixkosten	8.966,00 €	6.227,00 €	7.161,05 €	8.235,21 €	9.470,49 €

\*) Die Steigerungsrate gegenüber dem Vorjahr beträgt ca. 15% ab 2006

## 2.4 Planung Ergebnis

Werte in €

<b>GSC-NETWORKS Ergebnis</b>	Geschäftsjahr 2004 ist	Geschäftsjahr 2005 soll ?	Geschäftsjahr 2006	Geschäftsjahr 2007	Geschäftsjahr 2008
Einnahmen gesamt	8.300,17 €	5.400,00 €	13.200,00 €	14.400,00 €	30.000,00 €
Fixkosten gesamt	8.966,24 €	4.006,00 €	7.626,00 €	9.622,00 €	13.560,00 €
operatives Ergebnis	-666,07 €	1.394,00 €	5.574,00 €	4.778,00 €	16.440,00 €

### 3 Zusammenfassende Beurteilung

Die Bewertung der geplanten Änderung von Nebengewerblich, in hauptberufliche Existenz wurde sorgfältig und gewissenhaft durchgeführt, wobei die Plandaten für die Umsatz und Kostenentwicklung eher zurückhaltend erfolgten.

#### 3.1 Wirtschaftliche Ertragsituation

Die geplante Änderung in eine Vollexistenz von Herrn Schweitzer kann unseres Erachtens als risikoarm eingestuft werden. Es ist zur Realisierung keine Kreditaufnahme nötig, da bereits alle zur Aufnahme des Betriebs notwendigen Ausstattungen vorhanden sind. Somit ist bereits im 1. Jahr ein positives Betriebsergebnis zu erwarten.

#### 3.2 Aussichten

Wenn es Herrn Schweitzer gelingt, seine guten Kontakte in der Branche zu nutzen und diese aufgrund der konsequenten Umsetzung der Marketingstrategie in Aufträge umzuwandeln, sehen wir die wirtschaftliche Tragfähigkeit des Vorhabens, unter Einhaltung einer strengen Kostenkontrolle, für gegeben.

Wankendorf, 26. August 2005