

BSC- NETWORKS
Bücherei und Dienstleistungen

Businessplan

Inhaltsverzeichnis

1. Gründerperson und Unternehmung
 2. Zusammenfassung
 3. Unternehmensform
 4. Unternehmensleitung
 5. Markt / Branche
 6. Tätigkeit / Zielgruppe
 7. Standort
 8. Marketing / Vertrieb
 9. Personalplanung
 10. Gründungskosten
Lebenslauf (Anhang)
- Zahlenmaterial (Anhang)

1. Gründerperson und Unternehmung

Angaben zur Gründerperson

Name des Gründers: Herr Gerd Schweitzer

Geburtsdatum des Gründers:

Adresse des Gründers:

18928 Reckenthin

E-Mail des Gründers: gscnet@yahoo.de

Telefon des Gründers:

Mobil-Telefon des Gründers:

Angaben zur Unternehmung

GSC- NETWORKS
Handel und Dienstleistungen

Name / Firmierung: GSC- Networks

Gründungsdatum: 01.07.2010

Unternehmenssitz:

E-Mail: info@gscnetworks.de

Telefon:

Mobil-Telefon:

2. Zusammenfassung

Ich werde am 01.07.2010 in _____ meinen Nebenerwerb, zu einer selbstständigen hauptberuflichen Tätigkeit zusätzlich als Transportunternehmen aufnehmen. Ich werde mit meiner Unternehmung Geschäftskunden und Privatkunden bedienen. Nur durch zufriedene Kunden kann ich mein Auftragsvolumen auf lange Sicht steigern und somit auch meine Gewinne maximieren.

Der Aufbau eines festen Kundenstammes stellt für mich langfristig die wirtschaftliche Absicherung meiner Existenz dar. Meine Hauptmotivation für den Schritt in die hauptberufliche Selbstständigkeit ist es, die bestehende Arbeitslosigkeit dauerhaft zu verlassen. Ich möchte eigenverantwortlich arbeiten und meine bisherige praktische Erfahrung in eine erfolgreiche Unternehmung einbringen.

Ich bin mir der Tatsache bewusst, dass eine auf Dauer tragfähige Unternehmung nur durch die ständige Überprüfung aller betriebswirtschaftlichen Vorgänge existieren kann und ich meine Strategien ggf. jederzeit einer neuen wirtschaftlichen Situation anpassen muss. Ein zielgruppenorientiertes Angebot, die Neukundengewinnung, mein eigenes Zeitmanagement sowie die Kalkulation und Vermarktung meiner Leistung, stellen die Erfolgsfaktoren meiner Unternehmung dar.

Natürlich ist der Schritt in die Selbstständigkeit auch immer mit einer gewissen finanziellen Unsicherheit verbunden, doch ich kann problemlos mit einem ungewissen und unregelmäßigen Einkommen leben. Ich bin bereits jetzt in der Lage unter Stress schnelle und sachgerechte Entscheidungen zu treffen, und Wichtiges von Unwichtigem zu trennen, und werde diese Fähigkeit im Laufe meiner unternehmerischen Tätigkeit weiter verbessern. Ich kann mir selbst Ziele setzen und meine Ideen auch gegen Widerstände konsequent umsetzen. Eine gewisse Kontaktfreudigkeit ist bei mir vorhanden und ich kann andere Personen auch von meinem Angebot sowie meinen Plänen und Ideen überzeugen.

Der Aufbau einer erfolgreichen Unternehmung erfordert insbesondere in den Anfangsjahren eine 60- bis 70-Stunden-Woche. Unter Beachtung, dass auch an Wochenenden und Feiertagen gearbeitet wird, dass kein oder nur wenig Urlaub möglich ist und dass die Arbeitsintensität deutlich höher als in einem Angestelltenverhältnis ist, ergibt sich bei erfolgreichen Unternehmern im Vergleich zu einem Angestelltenverhältnis oft die 3 fache Arbeitsbelastung. Dieser Herausforderung will ich mich stellen und kann auch auf die volle Unterstützung meiner Familie und Freunde für das Erreichen meiner beruflichen Ziele bauen.

Die derzeitigen Gegebenheiten, wie meine finanzielle Planung, mein Gründungswille oder die Marktsituation halte ich für nahezu optimal. Mittelfristig verfolge ich das Ziel, mir einen guten Namen in meinem Tätigkeitsbereich zu erarbeiten. Gezieltes Wachstum und die Qualität meiner Leistungen sollen meine wirtschaftliche Situation dabei dauerhaft stärken. Verschiedenste Vorfälle, wie Unfälle oder Krankheiten, könnten zum Scheitern meines Vorhabens führen und diese kann ich nur bedingt beeinflussen. Eine gesunde Lebensführung sowie eine entsprechende Absicherung der persönlichen und betrieblichen Risiken beugen diesem Risiko aber weitestgehend vor. Dem Scheitern aus fachlichen Mängeln wirke ich durch selbstkritische Überprüfungen meiner Arbeit und permanente Weiterbildung entgegen.

3. Unternehmensform

Bei meinem Vorhaben handelt es sich um eine gewerbliche Tätigkeit, welche bei meinem zuständigen Gewerbeamt an- umgemeldet werden muss. Meine Steuernummer habe ich bereits von meinem zuständigen Finanzamt. Über meine Steuernummer kann ich dann meine selbstständig erbrachten Leistungen abrechnen.

Als Rechtsform wähle ich eine weit verbreitete Form, die Einzelunternehmung, und agiere eigenständig als natürliche Person. Dabei handelt es sich im engeren Sinn um die häufigste Gesellschaftsform des voll haftenden Einzelkaufmanns. Die damit verbundene Flexibilität sowie der äußerst geringe Kapitalbedarf sind für meine Zwecke die entscheidenden Faktoren.

Bei der Gründung / Erweiterung eines Einzelunternehmens ist keine Mindestkapitaleinlage vorgeschrieben, da eine Haftung nicht auf das Geschäftsvermögen beschränkt wird. Da mein unternehmerisches Risiko weitestgehend überschaubar ist, kann auf eine haftungsbeschränkte Gesellschaftsform verzichtet werden. Jedoch bleibt die Absicherung von verbleibenden Risiken, beispielsweise durch eine Betriebshaftpflichtversicherung, Betriebsausfallversicherung und sonstige relevante Versicherungen, von Beginn an unabdingbar.

Sollte es notwendig erscheinen, kann ich jederzeit auch Eigenkapital durch die Aufnahme stiller Gesellschafter zuführen. Zudem ist es möglich, bei Bedarf die Geschäfte durch Angestellte oder Dritte führen zu lassen. Alle unternehmensrelevanten Entscheidungen treffe ich allein und direkt, sodass ich schnell und ohne Zeitverluste reagieren kann. Allerdings gilt es zu beachten, dass zeit- oder kostenintensive Aufträge für mich ein höheres Risiko beinhalten, dem ich entsprechend entgegenwirken muss. In diesem Fall suche ich mir gegebenenfalls Partner oder Alternativen, um nicht in Existenz gefährdende Situationen zu geraten. So vereinbare ich bei Bedarf Vorauszahlungen, Anzahlungen, Teilrechnungen oder Abschlagszahlungen, was das Ausfallrisiko weitestgehend beschränkt.

Sollte sich meine geschäftliche Risikosituation verändern, wäre eine Umwandlung in eine haftungsbeschränkte Gesellschaftsform (GmbH, Limited, etc.) später denkbar. Jedoch kann ich dies in der derzeitigen Situation noch nicht absehen, sodass eine Entscheidung dahingehend aus dem aktuellen Geschäftsverlauf zu treffen ist.

4. Unternehmensleitung

Die gesetzlichen, persönlichen und fachlichen Voraussetzungen für die Leitung meiner Unternehmung sind vorhanden, wogegen es vom konzeptionellen Aspekt für mich sicher noch viel zu lernen gibt, was dann aber entsprechend der Unternehmensentwicklung zwangsläufig erfolgen wird. Ich bin jederzeit offen für Änderungen bzw. Verbesserungen in meinen Strategien und Arbeitsabläufen.

Defizite und Schwachstellen sehe ich aktuell im Marketingbereich, im finanziellen Bereich sowie im steuerlichen Bereich. Vorhandene oder neue Defizite werde ich durch geeignete Weiterbildungsmaßnahmen sowie externe Berater beheben und damit die Grundlage für mein Bestehen am Markt schaffen. Meine Motivation und meine Zielsetzung, ein auf Dauer

erfolgreiches Unternehmen aufzubauen, basieren auf selbst erworbenen und gezielt gesuchten Marktkennntnissen. Während und nach der Gründung / Erweiterung widme ich meine besondere Aufmerksamkeit den richtigen Entscheidungen im Bereich Finanzierung, Marketing, Steuern, Recht und Risikoabsicherung.

Meine bisher eingeschränkten unternehmerischen Erfahrungen könnten in der Anfangsphase auch zu unökonomischen Entscheidungen führen, wobei dies durch Branchenkenntnis und mein Fachwissen weitestgehend ausgeschlossen ist. Mögliche Schwächen werde ich aber ständig analysieren und darauf entsprechend reagieren.

5. Markt / Branche

Mein Gründungsvorhaben / Erweiterung ist in der Transport-Branche angesiedelt, wobei diese Einordnung alle Unternehmen beinhaltet, die sich mit dem sehr weitläufigen Themengebiet des Güterverkehrs befassen. Eine Unterteilung der Branche ist aufgrund der Vielzahl an Bereichen nicht ohne weiteres möglich. Angefangen bei den Herstellern, über die Reparatur-, Zubehörbranche bis hin zu den Verwertern lässt sich dies noch am einfachsten an einem Kfz-Lebenszyklus darstellen. Rund um diesen haben sich zudem Dienstleister für sämtliche Eventualitäten aufgestellt, wozu z. B. Waschanlagen und LKW-Pflegebetriebe ebenso zählen, wie die Bereiche Car-Sharing und Truckvermietung.

Der Transport- und Logistikmarkt in Deutschland wird 2009 einen nominalen Wachstumseinbruch von etwa 12 % verzeichnen und muss damit den stärksten Rückgang seit der Liberalisierung der Branche Anfang der 90er-Jahre verkraften. Das Gesamtvolumen beträgt 2009 rd. 92 Mrd. €, wobei im Vergleich zu früheren Analysen hier erstmals die revidierte Dienstleistungsstatistik als Basis verwendet wird. Deshalb fällt der absolute Wert für die Marktgröße höher aus als in der Vergangenheit. Mehr als zwei Drittel der Gesamtumsätze werden von Logistikdienstleistern erbracht, rund ein Drittel entfällt auf Transportunternehmen. Korrespondierend mit einer wirtschaftlichen Erholung 2010 (reale BIP-Veränderung: +1,5 bis 2 %), wird der Logistikmarkt insbesondere vom Produktionswachstum des Verarbeitenden Gewerbes (+2 bis 2,5 %) profitieren und mit 4 bis 5 % (nominal) überdurchschnittlich zulegen. Allerdings dürfte das Umsatzniveau von 2008 trotz angenommener konjunktureller Stabilität erst 2012 wieder erreicht werden. Im mittelfristigen Trend weisen die Logistikdienstleister (+5,5 % p.a.) leicht höhere Steigerungsraten auf als die Transportunternehmen (+4,5 % p.a.).

Auch die Kontraktlogistik hat 2009 einen krisenbedingten Umsatzrückgang von 5 bis 8 % zu erwarten, allerdings ist sie damit im Vergleich zu anderen Branchensegmenten weniger stark betroffen. Insbesondere die Konsumgüter-Kontraktlogistik profitiert von einer relativ stabilen Nachfrage bei Verbrauchsgütern des täglichen Bedarfs. Dagegen leidet die industrielle Kontraktlogistik unter den Umsatzeinbrüchen wichtiger Industriebranchen. Jedoch nehmen in einem schwierigen wirtschaftlichen

Umfeld grundsätzlich die Rückbesinnung auf eigene Kernkompetenzen wie auch die Notwendigkeit zur Optimierung von Prozessen zu. Hier liegt die Chance für Logistikunternehmen, Leistungen zu übernehmen und die eigene Wertschöpfungstiefe durch das Angebot von Mehrwertdiensten zu erhöhen. Neben Effizienzsteigerungen sind durch das Outsourcing auch Kostenvorteile für die jeweiligen Auftraggeber zu erzielen, da die Tarifverträge im Logistikgewerbe oft niedrigere Stundenlöhne vorsehen. Daher wird Kontraktlogistik zukünftig wieder zum Wachstumstreiber für die Logistikbranche mit durchschnittlichen Steigerungsraten von 5 bis 7 % p.a.

Für Deutschland wird das Umsatzvolumen der Kontraktlogistik 2008 auf 25 Mrd. € geschätzt, wobei der Anteil der industriellen Kontraktlogistik mit etwa 60 % den Schwerpunkt bildet. Vor allem die industrielle Kontraktlogistik bietet aufgrund eines geringen Outsourcinggrades (ca. 27 %) überdurchschnittliches Wachstumspotenzial.

Diese Voraussetzungen bedingen jedoch nicht den Erfolg meines Vorhabens. Der Aufbau von Alleinstellungsmerkmalen sowie die Spezialisierung und der Sitz zwischen Hamburg und Berlin sind gerade zu Beginn entscheidende Faktoren für eine erfolgreiche Etablierung meines Vorhabens. Zudem ist es notwendig, sich gegen hinzukommender Anbieter behaupten zu können, da auch in meinem Bereich mit einer wachsenden Konkurrenzsituation zu rechnen ist. Hierbei ist es erforderlich mein Unternehmen, durch eine professionelle und zuverlässige Arbeitsweise sowie mit einer guten Dienstleistungs- und Servicepolitik (mobiles Büro mit onlinezugang), zu stärken und einhergehend den Kundennutzen weiter zu steigern. Damit verfolge ich das Ziel, mir einen guten Namen zu erarbeiten, welcher für meinen unternehmerischen Erfolg maßgebliche Impulse setzen wird.

Markteintrittsbarrieren für zukünftige Wettbewerber sind durch Gesetzeslage und einhergehende Verordnungen, durch Qualifikationen sowie durch Schutzrechte vorhanden. Natürlich ist es unumgänglich, mit bestehenden Anbietern inhaltlich und ggf. auch preislich zu konkurrieren.

6. Tätigkeit / Zielgruppe

Die von mir angebotene Tätigkeit ist sicherlich keine Marktneuheit, wie dies teilweise bei anderen Gründungsvorhaben der Fall ist. Aber dies ist für die erfolgreiche Etablierung meiner Unternehmung auch nicht notwendig. Mein Angebot richtet sich schwerpunktmäßig an Geschäftskunden. Mit meinem Vorhaben möchte ich vor allem Kunden im deutschsprachigen Raum, ansprechen. Dabei strebe ich langfristig einen möglichst hohen Marktanteil an.

Nur durch ein nachfrageorientiertes (Frachtboersen online) Angebot kann ich mein Unternehmen dauerhaft im Markt positionieren, weshalb ich jederzeit auf die Wünsche meiner Zielgruppe eingehen werde. Als Zukunftsaussichten sind für mich in den nächsten 3 Jahren die kontinuierliche Erweiterung meines Angebotes, die Eröffnung von Niederlassungen, die Erschließung zusätzlicher Kooperationspartner sowie die Erweiterung meines Zielgebietes denkbar.

7. Standort

Als Unternehmenssitz nutze ich meine privaten Räumlichkeiten und durch heutiges Internet mögliches mobiles Büro, welche mir derzeit ausreichenden Freiraum für meine Tätigkeiten bieten. Diese befinden sich im ländlichen Gebiet b.z.w. durch Mobilität, Deutschland weit und sind gut erreichbar. Die anfallenden mtl. Mietkosten für meine Räumlichkeiten liegen bei **ca. 250€**, inklusive aller Nebenkosten, mobil sind die Kosten in Kommunikationskosten enthalten.

8. Marketing / Vertrieb

Der Bereich des Marketings spielt für mich als Unternehmer nicht unbedingt die Schlüsselrolle. Durch die Vermarktung meiner Leistungen und durch ständiges fahren durch ganz Deutschland kann ich auf größere Werbemaßnahmen verzichten um Kunden zu gewinnen, und somit Umsätze erzielen. Bei vielen Gründern wird die Bedeutung der eigenen Vermarktung aus Kostengründen unterschätzt und spielt eher eine untergeordnete Rolle. Diesen Fehler habe ich erkannt und werde alle Maßnahmen, die einer erfolgreichen Vermarktung meines Angebotes dienen, im Rahmen meiner Möglichkeiten nutzen (Werbung auf Fahrzeug / Fahrzeugen).

Im Mittelpunkt meiner Marketingmaßnahmen steht die dauerhafte Befriedigung von Kundenbedürfnissen. Die nachstehenden Werbemaßnahmen werde ich zur Vermarktung meiner Leistungen nutzen:

- Internetauftritt (bereits vorhanden)
- Onlinemarketing (bereits vorhanden)
- Außenwerbung (teilweise Vorhanden)
- Kfz-Beschriftung

Zum Gründungszeitpunkt kalkuliere ich die Kosten der notwendigen Marketingmaßnahmen auf insgesamt 5000,00 Euro, Netto. Diese Maßnahmen sollten einen erkennbar positiven Effekt auf mein Geschäft haben, da sich sonst diese Investitionen nicht lohnen würden. Inhaltlich muss ich dabei meinen Kunden den Nutzen vermitteln (persönliche Kontakte), den sie bei der Inanspruchnahme meiner Leistungen haben.

Als Vertriebswege nutze ich die direkte Ansprache meiner Kunden. Großkunden, von denen ich abhängig bin oder werden könnte, gibt es in meinem Fall , sodass ich jederzeit versuchen muss neue Auftraggeber zu gewinnen. Nur so wäre es möglich potentielle Abhängigkeiten zu kompensieren.

Das einheitliche Erscheinungsbild meines Unternehmens, die so genannte Corporate Identity, ist für den Kundeneindruck und die Werbewirkung von entscheidender Bedeutung. Aus diesem Grund werde ich von der Visitenkarte bis hin zum Briefbogen, eine einheitliche Gestaltung wählen. Allgemein lasse ich alle Werbemaßnahmen in der gleichen Grundgestaltung erscheinen, sodass im Optimalfall schon auf dem ersten Blick erkannt werden kann, dass meine Unternehmung der Urheber des jeweiligen Werbemittels ist.

Weiterhin spielt bei der Vermarktung meines Unternehmens mein preisliches Angebot eine wesentliche Rolle. Es gibt viele Möglichkeiten der Preisgestaltung einschließlich der Preisnachlässe und Sondervereinbarungen. Der Markt und die Wettbewerbssituation sind bestimmend für den Preis. Durch Recherchen auf dem Markt habe ich Informationen zur Preisgestaltung meiner Konkurrenten, dem Marktpreis, und darüber, welche Preise die potentiellen Nachfrager zu zahlen bereit sind, erhalten. Dadurch ermittle ich die Preisobergrenze. Kostenrechnung und Kalkulation zeigen mir dagegen, zu welchem Preis ich meine Produkte bzw. Leistungen mindestens anbieten muss (Preisuntergrenze), damit meine Kosten gedeckt sind.

Meinen Kunden möchte ich ein gutes Preis- Leistungsverhältnis anbieten und kalkuliere dabei wie folgt:

KFz-Steuern 171€ / Jahr	= /12	1425€ mon.	
KFZ- Versicher. Ca. 2400€/Jahr	= /12	2000€ mon	
Tankkosten ca.1920€/mon	=	1920,00€ mon.	Bei 80€ / Tag x6 woche
Betriebshaft.-Vers. Ca. 3000€/Jahr	= /12	250,00€ mon.	
Sonstige Kosten	=	<u>1000,00€ mon.</u>	

Summe mon. Betriebskosten 3348.25€

Lebensunterhalt inkl. Miete etc... = 1900,00€ mon. Anfangs event. noch HartzIV- Überbrück.

Mindest- Umsatz Mon: 5284,25€ /4 woche = 1321.07€

Umsatz gesch. ca. 1700-2000€ pro Woche!

Summe Umsatzschätzung minimum	=	6800,00€ mon.
Abzugl. Kosten	-	5284,25€ mon.

Summe Haben = 1515,75€ mon.

In dem Fall Abtrag- Darlehen - 500,00€ mon. Für Fahrz., erste Anlaufkosten

Summe Haben = 1015.75€ mon.

Quellen der Kosten sind dem Internet entnommen, die Umsatzschätzung entsteht aus Erfahrungswerten, Internetrecherchen anderer Unternehmen, Transportbörsen.

Öffentlichkeitsarbeit (Public Relation) ist ein weiterer Punkt meines Marketings und stellt die Art und Weise dar, in der Öffentlichkeit Vertrauen und Verständnis für eine Sache zu entwickeln und zu festigen. Unter Öffentlichkeit fallen in meinem Fall beispielsweise andere Anbieter oder meine Kunden - jede Zielgruppe bedarf dabei einer speziellen und zielgerichteten Ansprache. Gute PR-Arbeit kann dabei Vieles bewirken und letztlich für mich entscheidende image- und verkaufsfördernde Impulse setzen.

Eine weitere Grundsäule meiner Marketingkonzeption ist die Empfehlung durch zufriedene Kunden und die Förderung meiner Arbeit durch Multiplikatoren. Diese Art des Marketings ist für mich kostenfrei und selbsttätig, allerdings ist sie erst zu einem späteren Zeitpunkt tätig, wenn ich für meine professionelle Arbeit bekannt geworden bin.

9. Personalplanung

Für die Realisierung meiner Geschäftsidee benötige ich bei Gründung keine eigenen Mitarbeiter. Alle Tätigkeiten kann ich vorerst allein realisieren. Innerhalb der nächsten 3

Jahre sollten Vollzeitstellen, Teilzeitbeschäftigungen sowie freie Mitarbeiterverhältnisse ausgebaut werden.

Wie und wann Entwicklungen dieser Art eintreten, wird sich aus dem laufenden Geschäftsbetrieb, dem Bedarf und den Kontakten zu potentiellen Mitarbeitern ergeben. Wenn es die Situation erfordert, werde ich entsprechende Schritte, wie Stellenausschreibung, Bewerbungsgespräche oder Fördermittelbeantragung, einleiten.

Sollten Angestelltenverhältnisse aufgebaut werden, kalkuliere ich bei freien Mitarbeitern mit einem Stundensatz von ca. 10€ Netto, sodass ich bei Bedarf entsprechende Schritte einleiten werde.

10. Gründungskosten

In der Gründungsphase müssen folgende Investitionen getätigt werden, um mein Vorhaben realisieren zu können:

- 3500 Euro für Fahrzeuge (3,5t) (1.)
- 200 Euro für Steuerberatung (1.)
- 200 Euro für weitere Bescheinigungen (1.)
- 8500 Euro Anfangskosten (1.)

1.

Die Finanzierung dieses Kapitalbedarfs erfolgt über ein Darlehen, was zu diesem Zweck beantragt wird, da eine Finanzierung durch Schufaeintrag über Banken unmöglich ist, wird. (Darlehen nach § 16 SGB)

2.

Weiter wird ein Zuschuß beantragt werden (nach § 16 SGB) i.H.v.500EUR mon.(sonstige Einnahmen)

Die geplante Entwicklung des Umsatzes und des Betriebsergebnisses kann der beiliegenden Rentabilitätsvorschau für 6 Monate und 3 Jahre entnommen werden.

Diese beruht auf Recherchen im Internet und anderer Unternehmen, sowie Erfahrungswerten.

Unterschrift