

## **Zusammenfassung (Geschäftsidee)** **Minisportklub „Spaß“**

Ich präsentiere Ihnen einen Minisportklub mit verschiedenen sportlichen und spaßigen Aktivitäten, wie z. B. Spielanlagen, Tischspiele und s. w.

Der Minisportklub hat die Chancen am Markt, weil:

1. In Regensburg gibt es nicht so viele solche Klubs.
2. Das Spielen an den Anlagen ist nicht teuer.
3. Erwachsene und Kinder könnten den Klub besuchen.
4. Das ist einfach zum Spaß

Was ich vorhabe:

1. Tischspiele ( z.B. der Kicker, das Tischtennis, der Dartboard, das Tischeishockey, das Billard etc )
2. Verschiedene Wettbewerbe

### Risiken:

- \*Politische Auseinandersetzungen, terroristische Akten, Naturkatastrophen
- \*Wirtschaftskrise, Insolvenz als Folge
- \*Eine große Zahl der Arbeitslosen

## **2. Information zur Grundperson**

- Beruflicher Werdegang
- Fachliche Qualifikation
- Sind Kaufmännische Kenntnisse vorhanden?
- Welche fehlenden Kenntnisse müssen noch erworben werden?

- Hochschulbildung, Ingenieur ( wurde bei Militär absolviert )
- Kurse bei IHK ( Ukraine )
- 6 Jahre eigenes Geschäft in der Ukraine gehabt

## **3. Rechtsform, Standort und Unternehmensorganisation**

Einzelfirma oder Gesellschaft?

...Einzelfirma (Kleinunternehmen)-Minisportklub „Spaß“

- Wie bedeutend ist die Frage der Standortwahl für Ihr Unternehmen? (Mietpreisniveau, Objektgröße und Zustand, Umfeld)
- Wann soll das Unternehmen starten?
- Wie ist die Aufgabenverteilung im Unternehmen geregelt?
- Wollen Sie eine Personalstruktur gestalten? (Festangestellte, freie Mitarbeiter, Aushilfen)

Grundkriterien für die Wahl des Platzes für einen Miniklub:

Standort  
Miete

Fläche

\*größere Fläche zum spielen

\*WC, Räume für Raucher

\*Parkplätze

Das Datum für die Eröffnung ist voraussichtlich 1. Dezember 2010 ( wenn alles so läuft wie geplant ).

- Wie viel Arbeitnehmer wir später einstellen werden, das hängt alles vom Gewinn an.

#### **4. Der Markt**

-Welche Kunden sprechen Sie an?

-Geografische Gebiet der Tätigkeit?

-Schätzung des Kundenpotentials

-Wie gestalten Sie die Werbung für Ihr unternehmen?

-Können Sie bereits vorhandene Kundenkontakte nutzen?

-Ist Ihre Preiskalkulation am Markt durchsetzbar?

-Kann in dem anvisierten Marktsegment auch tatsächlich „Geld verdient“ werden?

Die Kunden

\*Kindergartenkinder, Teenager und junge Erwachsene 15 - 25 Jahre

\*Studenten

Familien, die das Einkommen von 1000 - 1500 Euro im Monat haben, könnten sich so ein Besuch im Park zwei Mal im Monat leisten.

Die Werbung

\*Eigene Internetseite

\*Persönliche Einladung

\*Zeitungen, Fernsehen, Radio

\*Eigenes Wochenblatt

\*Online oder per Post verschickte Einladungen, Flyers, Visitenkarten

\*Werbung mit verschiedenen Wettbewerben machen

#### **5. Die Konkurrenzsituation**

-Wer sind die Konkurrenten?

-Kenntnisse über das Geschäft der Konkurrenten (Stärken und Schwächen)

-Strategien gegen die Konkurrenzen (Konkreten Kundenvorteil)

Unsere Konkurrenz sind alle existierende in Regensburg Sportvereins

Die Stärken der Konkurrenz:

\*Die, die schon länger arbeiten, viele Kontakte haben, mehr Erfahrung

\*Stabilität in allen Bereichen

Die Schwächen der Konkurrenz:

\*Wenig Arbeit mit den Kunden

\*Keine Werbung nötig wegen günstiger Lage, lieber sparen.

Die Kampf gegen Konkurrenz:

\*Preispolitik

\*Sehr große Veranstaltungen organisieren

## 6. Die Finanzplanung

- Welche Investitionen sind zu Beginn notwendig?
- Wie hoch sind die monatlichen privaten Lebenshaltungskosten?
- Wie hoch sind die voraussichtlichen monatlichen Betriebskosten?
- Wie hoch ist Ihr Eigen- und Fremdkapitalbedarf?

Gewinn für die Deckung des Lebensunterhalts:

	Pro Monat €	Pro Quartal €	Pro Jahr €
Lebensunterhalt (Lebensmittel, Kleidung, Hobby )	600	1800	7200
Miete für Privatwohnung inkl. Nebenkosten	500	1500	6000
Soziale Absicherung (KK/RV/PfV)	350	1050	4200
Sonstige vertragliche Verpflichtungen (wie Arbeitslösen, Haftpflicht, private Lebensversicherung)	300	900	3600
Anteilige private Nutzung PKW	150	450	1800
Rücklagen (Urlaub, Krankheit, etc)	100	300	1200
<b>Summe der privaten Ausgaben</b>	<b>2000</b>	<b>6000</b>	<b>24000</b>

### Notwendige Ausrüstung

1. Kicker für Erwachsene – 5
2. Kicker für Kinder – 2
3. Tischtennisplatte – 2
4. Dartboard – 3 .

Preis (Großkicker) ca. 400 €, insgesamt  $400 \cdot 5 = 2000$  €

Preis (Kleinkicker) ca. 200 €, insgesamt  $200 \cdot 2 = 400$  €

Preis (Tischtennisplatte) ca. 400 €, insgesamt  $400 \cdot 2 = 800$  €

Preis (Dartboard) ca. 60 €, insgesamt  $3 \cdot 60 = 180$  €

**Insgesamtpreis - 3380€ + 10% Lieferung – 3718€**

Minisportklub Angaben:

- Fläche -100-150 qm
- Preis pro qm – 3-4€
- Miete - 600 €
- Nebenkosten- 100€
- Parkplätze
- WC

## Kapitalbedarf für Investitionen

### 1. Langfristige Investitionen

	Vorhanden €	Noch zu beschaffen €
Grundstück/Gebäude		1200
Bau -bzw. Umbaumaßname		1000
Geräte, Ausrüstung		<b>3700</b>
Einrichtung/ Büroausstattung		1000
Firmenfahrzeuge	4000	
Sonstiges (z.B. Mietkaution)		2000
Lebensmittel+Getränke		500
Material		200
Ges. Kapitalbedarf im 1.Jahr		<b>9600 €</b>

### Fremd –und Eigen-Kapital-Ermittlung

Kapitalbedarf -Planung		
Kosten-Planung-3 Monaten		
Priv. Deckung -3 Monat		
benötigtes Gesamt-Kapital		<b>€ 9600</b>

### abzüglich vorhandene Eigenmittel wie folgt:

Sparbücher	kein	
Wertpapier	kein	
Über/Unterdeckung		

## 7. Umsatz- und Rentabilitätsvorschau für 3 Jahre

- Wer sind die Lieferanten?
- Wie hoch schätzen Sie die Kosten für die nächsten drei Jahre?
- Wie hoch schätzen Sie den Umsatz für die nächsten drei Jahre?
- Erläuterungen zur Umsatzentwicklung

Die Berechnungen sind statistisch bewiesen:

In Regensburg leben 146560 Menschen (Statistik September 2009).

38184 junge Erwachsene bis 25 Jahren 26,15%, davon 6958 Kinder bis 6 Jahren, 9621 von 6 bis 15 Jahre und von 15 bis 25 Jahren sind es 21605.

Wenn ein Jugendlicher einmal im Jahr den Minipark besucht, kann man davon ausgehen das der Gewinn in Höhe von 38184 Euro wird.

Berechnungen:

Preis pro Stunde –Kicker und Tischtennis – 4€ (min.30 Min.-2€)

Preis pro Stunde – Dart – 2€ (min 30 Min.-1€).

Insgesamt: 9\*4 € ist 36 €

3\*2 € ist 6 €

**Eine Stunde ist 42€**

Öffnungszeiten 10.00-20.00, ohne Ruhetage. - Zehn Stunde:  $10 \times 42\text{€} = 420\text{€}$   
 Risiken 60%, Vier Stunde.  $4 \times 42\text{€} = 168\text{€}$   
 Im Monat sind 22 Werktage,  $22 \times 168\text{€} = 3696\text{€}$

Am Wochenende gibt es das Angebot (ganze Tagen) – Minus **30%** von normales Preis  
**Eine Stunde ist insgesamt – 30€**

Risiken 60% , Vier Stunde. Funktionieren nur 50% Anlagen  
 8 Tag (Wochenende)  $\times 4$  Stunde  $\times 15\text{€} = 480\text{€}$

### Abendsangebot von 20.00 bis 22.00

Preis 1€ pro Stunde – Überall:  $12 \times 1\text{€} = 12\text{€}$

Risiken: 50% - 6€

Pro Monat: 30 Tagen  $\times 6\text{€} = 180\text{€}$

Ingesamt pro Monat  $3696 + 480 + 180 = 4356\text{€}$

Dazu Risiken 20% - **871€**

**Brutto Einkommen pro Monat ist 3485 €**

**Pro Jahr:  $3485\text{€} \times 11$  Monaten = 38335**

	Jahr n	Jahr+1	Jahr+2
	Soll	Soll+5%	Soll+5%
	<b>38335</b>	<b>40251</b>	<b>42263</b>

### Umsatz-Ergebnisplan

Beträge in € (ohne Umsatzsteuer)	Jahr n	Jahr n+1	Jahr n+2	N	N+1	N+2
	Soll	Soll	Soll	%	5 %	5 %
<b>Umsätze-netto €</b>	<b>38335</b>	<b>40251</b>	<b>42263</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>
Wareneinsatz						
<b>Rohgewinn 1</b>						
Personalkosten	-	-	-	-	-	-
<b>Rohgewinn 2</b>	<b>38335</b>	<b>40251</b>	<b>42263</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>
<b>Betriebliche Kosten</b>						
Miete	7200	7200	7200	18,78	17,89	17,03
Raumnebenkosten (Heizung, Wasser, Strom)	1200	1224	1248	3,13	3,04	2,95
Fahrzeugkosten						
Werbungskosten	1000	1000	1000	2,61	2,48	2,37
Material	1200	1200	1200	3,13	2,98	2,84
Steuerberater/Rechtsanwalt	500	500	500	1,30	1,24	1,18
Beiträge (z.B. IHK)	200	200	200	0,52	0,50	0,47
Betriebliche Versicherungen	200	200	200	0,52	0,50	0,47
Abschreibungen	200	200	200	0,52	0,50	0,47
Sonstige Kosten	500	500	500	1,30	1,24	1,18
<b>Summe betriebliche Kosten</b>	<b>12200</b>	<b>12224</b>	<b>12248</b>	<b>31,81</b>	<b>30,37</b>	<b>28,96</b>
<b>Gewinn vor Steuer</b>	<b>26135</b>	<b>28027</b>	<b>30015</b>	<b>68,19</b>	<b>69,63</b>	<b>71,04</b>

Abschreibungen +						
Steuer -						
Tilgungen/Investitionen -	3872	3872	3872	14,82	13,82	12,90
<b>Verfügbarer Nettogewinn</b>	<b>22263</b>	<b>24155</b>	<b>26143</b>	<b>53,37</b>	<b>55,81</b>	<b>58,14</b>
Privatentnahmen						
<b>Überschuss/Fehlbetrag</b>						
<b>Kum. Liquiditätsestbestand</b>						

### Rückgabeplan den Kredit (3 Jahre)

<b>Jahr n</b>	<b>9600€</b>	
<i>Januar</i>		323€
<i>Februar</i>		323€
<i>März</i>		323€
<i>April</i>		323€
<i>Mai</i>		323€
<i>Juni</i>		323€
<i>Juli</i>		323€
<i>August</i>		323€
<i>September</i>		323€
<i>Oktober</i>		323€
<i>November</i>		323€
<i>Dezember</i>		323€
<b>Jahr n+1,2 pro Monat</b>		323€

### Unsere besondere Angebote:

1. Gutscheine, z. B. zum Geburtstag 30 Min. kostenlos spielen.
2. Günstigere Zeiten, außer Wochenende und Feiertagen, z. B. von 18.00 bis 20.00 Uhr.
3. Verschiedene Turniere
4. Wettbewerben zwischen Klassen oder sogar Schulen.
5. Gewonnene Spiele belohnt man mit Geschenken
6. Wettbewerben zwischen anderen Städten oder Ländern.

### Perspektiven:

1. In einem halben Jahr werden neue Anlagen zum Spielen aufgebaut, z. B. Minikegelbahn
2. Ein großer Fernseher wird gekauft und aus dem Miniklub wird es langsam zum Sportclub mit Eiscafé.