

Grundlagen für die Erstellung eines professionellen Businessplans



Referenten:

Achim-F. Weigelt

Alexander Schumann



ZANDURA

18.05.2022

Inhalt

- Wofür brauche ich einen Businessplan?
- Wie ist ein Businessplan aufgebaut?
- Was macht einen guten Businessplan aus?
- Welche Fehler gilt es zu vermeiden?
- Worauf achten Förderinstitute?
- Wie kann ich mich vor- und nachbereiten?
- Offene Fragen klären

...und wie sieht der nächste Schritt aus?



Wofür brauche ich einen Businessplan?

Agentur für Arbeit/Jobcenter/ Tragfähigkeitsbescheinigung

- BP* als Voraussetzung für Antrag auf Gründungszuschuss und Einstiegsgeld
- Krankenversicherungszuschuss ab dem 7. Monat

Roadmap/ Orientierung als Gründer

- Externe Betrachtung
- Konkretisierung der Geschäftsidee
- Prüfung der Wirtschaftlichkeit
- zur Selbstkontrolle, ob man noch auf dem geplanten Weg ist
- Hilfe bei der Entscheidungsfindung

Kapitalbeschaffung für Gründung, Expansion oder Nachfolge

- selbsterklärender BP, inkl. detaillierter Finanzplanung (3-4 J.) zur Vorlage bei Banken und Förderinstituten
- Erlangung von nicht rückzahlbaren Zuschüssen, wie z.B. ELR**
- Überzeugen von Investoren, Vermietern etc.

Unternehmen in Schwierigkeiten

- Liquiditätsüberbrückung
- positive Fortführungsprognose
- Einsparpotential
- Geschäftsfelder optimieren
- Neu-Positionierung

* BP = Businessplan

** ELR = Entwicklungsprogramm Ländlicher Raum

Was macht einen guten Businessplan aus?



selbsterklärend



gleichmäßige Ansicht (Optik)



flüssig zu lesen

Wie ist ein Businessplan aufgebaut?

GESCHÄFTSPLAN

Für

Fly High GmbH

Erstellt von:

Achim-F. Weigelt (Unternehmensberater)

Stand: 01.01.2020

QFP QUALIFIZIERTE FÖRDERPROGRAMME® UG
Geschäftsführer Achim-F. Weigelt

Markomannenstraße 11
70771 Leinfelden-Echterdingen
Fon +49(0)711-620092-66
Fax +49(0)711-620092-89
achim.weigelt@qfp-dienstleistung.de
www.qfp-shuttag.de

1 Management Summary

1.1 Beschreibung Vorhaben



Management Summary



Kurzzusammenfassung Finanzen

Werbeanzeigen werden direkt über die MOTORWORLD München geschaltet und sind im Mietpreis enthalten. Zusätzlich wird das Unternehmen über Messestände und Kooperationen beworben.

1.2 Darlehensantragsdaten im Überblick

Firmenname/Unternehmensbezeichnung	Fly High GmbH		
Kreditbetrag	244.000 € / 106.000 €		
Eingesetztes Eigenkapital	-		
Sicherheiten	75.000 €		
Kreditlaufzeit (geplant)	10 Jahre / 5 Jahre		
Tilgungsfreie Anlaufjahre (geplant)	2 Jahre / 0 Jahre		
Investitionsverwendung	Immaterielle Vermögensgegenstände	-	
	Maschinen/Anlagen	166.000	
	Betriebs- und Geschäftsausstattung	78.000	
	Umlaufvermögen	-	
	Betriebsmittel/Sonstiges	106.000	
	Summe	350.000	
Umsatz und Ergebnisplanung	Jahr	Umsatz in €	Ertrag vor Steuern in €
	2019	609.600	164.600
	2020	937.800	219.800
	2021	1.041.600	219.300
	2022	1.089.500	198.400
Gründungsdatum	01.01.2020		
Vorhabenbeginn	01.01.2020		
Branche/Wirtschaftszweig	Simulation, Events & Freizeit, Training & Consulting		
Vor- und Nachname der/s Gesellschafter/s	Lilienthal	Hartmann	
Persönliche E-Mail-Adresse			
Verteilung der Gesellschaftsanteile	50 %	50 %	
Staatsangehörigkeit	Deutsch	Deutsch	
Familienstand	verheiratet	verheiratet	
Telefonnummer			
Privatanschrift			
Betriebsstätte Eigentum oder Miete	Miete		
Anzahl Arbeitsplätze mit tätigen Gesellschaftern (zu Beginn)	6		
Anzahl Arbeitsplätze mit tätigen Gesellschaftern (mittelfristig geplant)	8		

Wie ist ein Businessplan aufgebaut?

2 Gründerprofil

2.1 Otto Lilienthal

Herr Otto Lilienthal ist als Verkehrsplot und Kap Fluggesellschaft tätig. In seiner Fluglaufbahn konnte 12.000 Stunden Flugerfahrung in den Flugzeugmuster aktiven Tätigkeit als Pilot hat Herr Lilienthal Personalberater und -vermittler, zum Business-Train Crew Ressource Management in Hochrisikoberufen Lilienthal aktives Mitglied in der Arbeitsgruppe Flu



3 Das Unternehmen

Bei der Suche nach einem Firmennamen orientierten sich die Gründer an den Ansprüchen

Es sollte jedoch explizit kein 'j' oder 'Aero' gewählt werden, um Verwechslungen zu vermeiden. Des Weiteren soll der Name durch Griffigkeit die Entscheidung auf sich ziehen.

Eigenschaften die durch das Angebot der Fluginstrumente (z.B. Cockpit) erfordert viel Übung und deren in kritischen Situationen eine fundierte Vorgehensweise erfordern. Ein gezieltes Training soll die größten Fehler vermeiden.

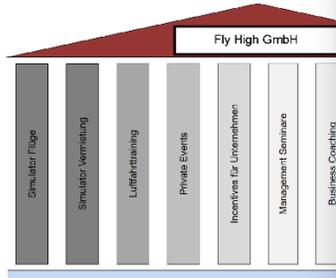
Das Unternehmen wird in der Luftfahrt tätig und bietet Trainings für Piloten in Wirtschaftsunternehmen an und den dazugehörigen Seminaren im Rahmen von Seminaren und Workshops.



3.1 Vorhabenbeschreibung

Die Fly High GmbH ist ein Unternehmen das interessierten Privat- und Firmenkunden Flugsimulator-Stunden für die Freizeit, für Feiern oder für Firmenveranstaltungen anbietet. Um den Kunden ein umfangreiches Flugerlebnis zu bieten, orientiert sich das Unternehmen am klassischen Fliegerdesign. So wird es neben dem Simulatoren-Angebot beispielsweise auch eine Fliegerbar geben, an welcher die Veranstaltung ausklingen kann.

Neben der Flugsimulation bietet die Fly High GmbH umfangreiche Trainings, Coachings und Seminarprogramme in den Bereichen Luftfahrtraining, Management, Recruitment Hochrisikoberufe und Bewältigung von Flugangst an. Das umfangreiche Portfolio der Fly High GmbH basieren auf den folgenden 10 Geschäftsfeldern:



Simulator Flüge:

Wer hat nicht als Kind schon einmal davon geträumt Pilot zu werden? Das ist ein Traum für unsere Kunden Wirklichkeit. Das Flugbegeisterten Menschen, die schon immer am Steuer eine Maschine saßen. Das Portfolio der Fly High GmbH gehört unter anderem eine Airline, die den Kunden gezeigt werden kann, was während des Flugs und wie der Alltag von Piloten aussieht.

Geschäftsplan für Fly High GmbH / Stand: 01.01.2020

Geschäftsplan für Fly High GmbH / Stand: 01.01.2020

Seite 15



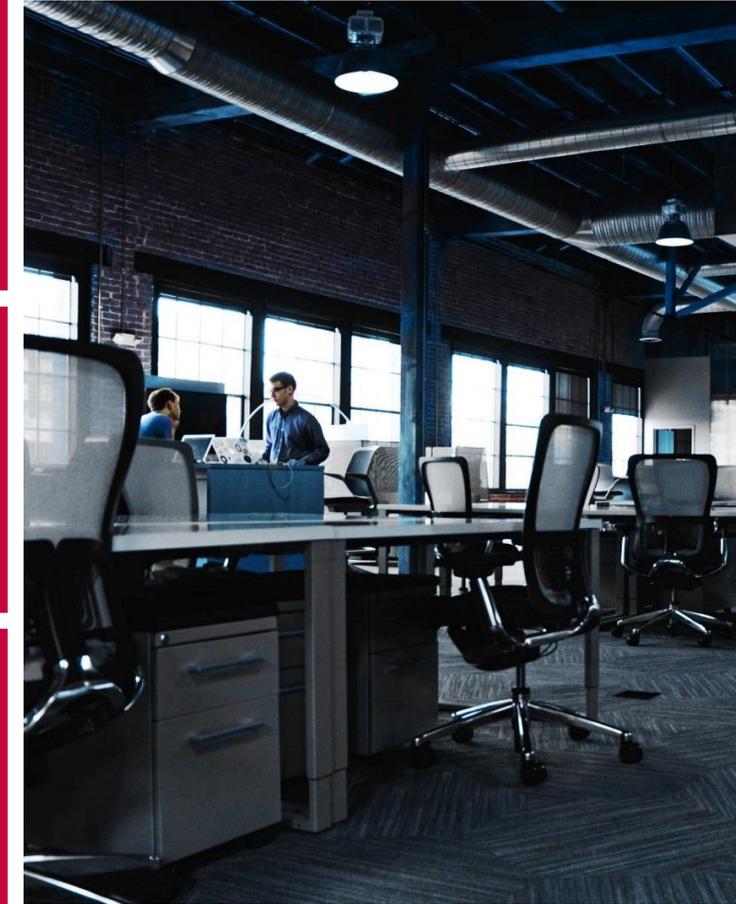
Vorhaben Unternehmen



Gründer / Gründerteam



Geschäftsfelder



Wie ist ein Businessplan aufgebaut?

3.2.7 Firmen Incentives

Im Rahmen von Firmen Incentives wird den Unternehmen eine Tagesveranstaltung mit Rahmenangebot geboten werden. Das primäre Ziel ist dabei die Unterhaltung und Motivation der Mitarbeiter. Eine Veranstaltung kostet ca. 7.000 €, wobei die Preise ab dem dritten Geschäftsjahr leicht erhöht werden.

Die detaillierte Aufstellung der Umsätze der einzelnen Geschäftsfelder erfolgt in Kapitel 7.

3.3 Rechtsform und Gesellschafterstruktur

Das Unternehmen wurde in Form einer Gesellschaft mit beschränkter Haftung (GmbH) von Herrn Lillenthal und Herrn Hartmann gegründet. Die Unternehmensgründer werden als Geschäftsführer tätig sein und sind jeweils mit einem Anteil von 50 % am Unternehmen beteiligt.

3.4 Standort und Einzugsgebiet

3.4.1 Standort

3.4.2 Lage

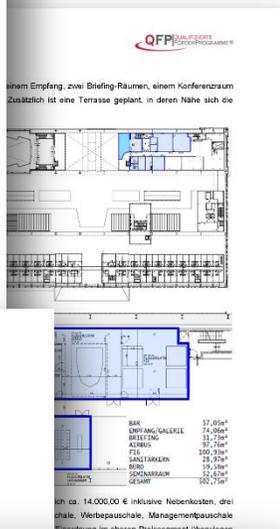
Der zukünftige Standort der Fly High GmbH liegt im Norden Münchens und verfügt über eine herausragende Anbindung an Autobahnen und den öffentlichen Nahverkehr. Mit dem Auto kann der geplante Standort vom Hauptbahnhof aus in ca. 18 Minuten erreicht werden.

Des Weiteren sichert die Nähe zum Autobahnkreuz München-Nord eine optimale Anbindung an die A8 und A99. Während der Standort vom Autobahnkreuz München-Nord innerhalb von 4 Minuten zu erreichen ist, liegt er aus Richtung Stuttgart kommend etwa 15 Minuten vom Autobahnkreuz München-West entfernt.⁴



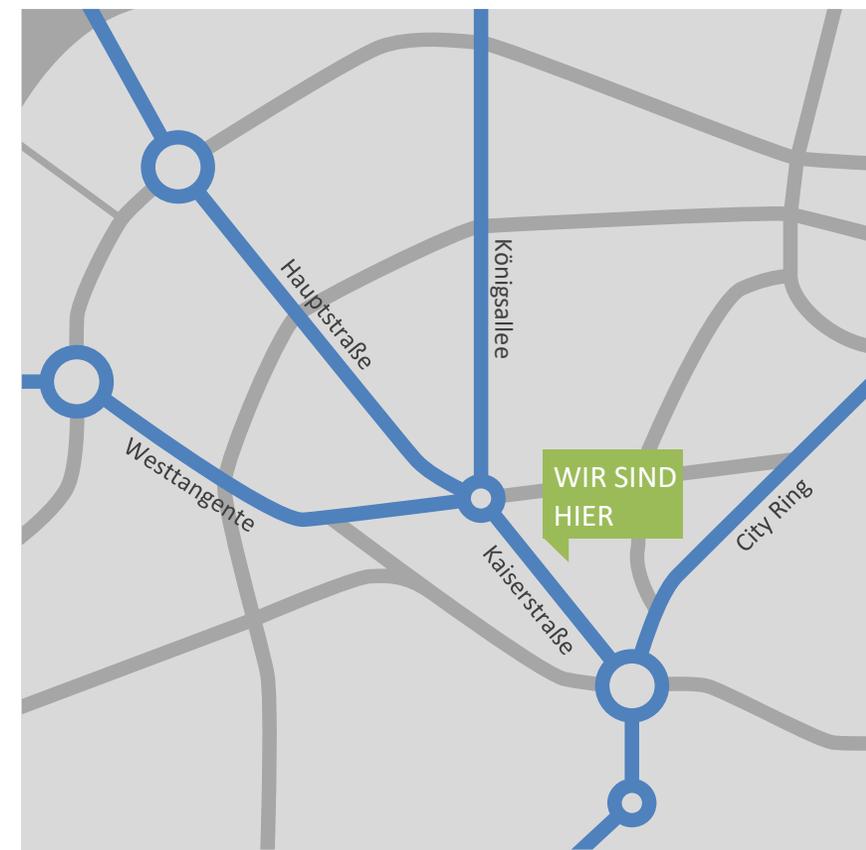
Mit öffentlichen Verkehrsmitteln kann der Standort vom Haupt U-Bahn-Station Freimann oder die Bushaltestelle Edmund-Ruß-Minuten erreicht werden.

⁴ <https://www.google.de/maps/@48.1249521,11.6159276,11z>



Unternehmensorganisation / Rechtsform

Standort, Lage, Einzugsgebiet



Wie ist ein Businessplan aufgebaut?

3.5 Personal und Organisation

Herr Lilienthal und Herr Hartmann Parallel dazu wird Herr Lilienthal diese Tätigkeit aufgewendete Ze werden soll. Herr Hartmann wird r halten, dies führt jedoch nicht zu Neben den beiden Gründern un und Aushilfen auf 450 € Basis vor Büroarbeiten sowie als Social Me und bei dem Betrieb der Simulator wurde mit Herrn Dornier bereits g Lehrgangsleiter bei der Luftwaffe Expertise in das Unternehmen m

Im zweiten Geschäftsjahr sollen Angestellten erhöht werden. Zusä sowie die Betreuung der Gäste a

Ab dem Geschäftsjahr 2021 soll s sich um die Organisation von E Planung der Personalkosten wur

Die Personalkosten und Gehälter

Das Unternehmen Fly High Gm ermöglichen sich vom Angebot t merkmal sind die Expertise sowie Hartmann in den Bereichen der dem Kunden die einmalige Mö unterwiesen und unterstützt zu w

Geschäftsplan für Fly High GmbH



Des Weiteren bietet die Fly High GmbH mit ihrem umfangreichen und modernen Simulatoren-Angebot eine einzigartige Auswahl. Der zivile A320 Flugsimulator sowie die modernen militärischen F-18 und F-35 Flugsimulatoren lassen keine Kundenwünsche offen.

Ergänzend werden die Räumlichkeiten dem Thema der Fliegerei entsprechend gestaltet, um eine ansprechende Atmosphäre zu erzeugen. So soll es dem Kunden ermöglicht werden, sich wie ein richtiger Pilot eines Linien- oder Militärflugzeugs zu fühlen.

Die Alleinstellungsmerkmale sollen den Anspruch der Unternehmer untermauern, mittelfristig der bekannteste Anbieter für Flugsimulation in Deutschland (und D-A-CH Raum) zu werden.

3.7 Kundenstruktur

Die Fly High GmbH möchte Kunden aus dem privaten, gewerblichen und öffentlichen Bereich ansprechen. Im Fokus sollen dabei insbesondere Kunden aus dem Erlebnisbereich stehen.

Die Zielgruppe der privaten Kunden weist dabei eine besonders diversifizierte Struktur auf. Neben Buchungen von Veranstaltungen sowie dem Einlösen von Tickets über Event- und Erlebnisportale kann aufgrund des Standorts in der MOTORWORLD davon ausgegangen werden, dass im privaten Bereich auch Laufkundschaft vom Angebot überzeugt werden kann.

Die genaue Beschreibung der Zielgruppen sowie die Verteilung im gewerblichen und öffentlichen Bereich sind in Kapitel 4.1 näher beschrieben.

3.8 Lieferantenstruktur

Das Unternehmen ist nicht auf Lieferanten im direkten Umfeld angewiesen, da Verschleiß- und Ersatzteile bei den Anbietern der Simulatoren bestellt werden können. Generell gelten die Simulatoren als sehr robust, weshalb nicht damit zu rechnen ist, dass es zu häufigen Ausfällen kommt. Falls dennoch Störungen auftreten sollten, können die Gründer die Simulatoren selbst reparieren und die defekten Teile austauschen. Komponenten die häufiger getauscht werden müssen, sollen gegebenenfalls als Ersatzteil vorgehalten werden, um die Ausfallzeiten der Simulatoren zu minimieren.



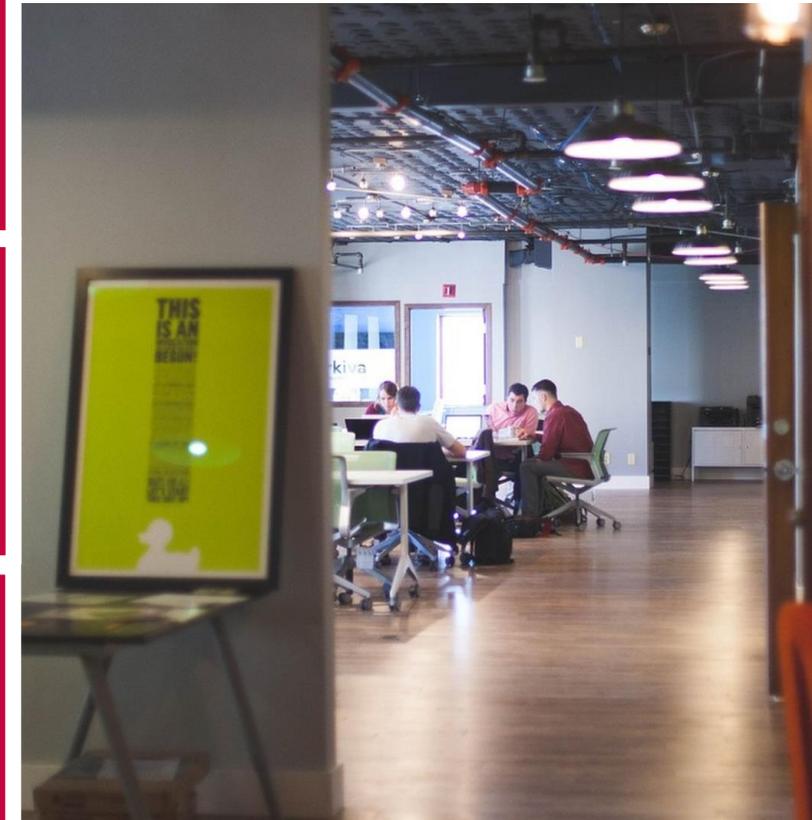
Personal und Organisation



Kundenstruktur



Lieferantenstruktur

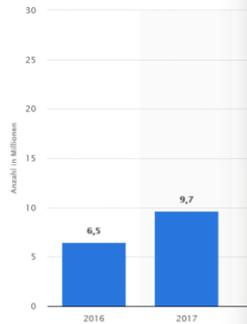


Wie ist ein Businessplan aufgebaut?

4.2 Markt

4.2.1 Beschreibung des Zielmarktes

Der Markt für Flugsimulationen ist relativ klein angesiedelt sind und die Anzahl der Wettbewerber im D-A-CH-Raum überschaubar ist. Dennoch haben Simulationen, Virtual Reality und Augmented Reality die Nachfrage steigt. Die folgende Abbildung zeigt die Nachfrage nach Flugsimulationen zu erwarten



4.2.2 Marktvolumen

Da der Markt, wie bereits in Kapitel 4.2.1 beschrieben, ein geringes Marktvolumen hat, ist die Berechnung des Marktvolumens nicht möglich. Dennoch ist der wirtschaftliche Erfolg der Wettbewerber her

Hier bietet sich der Flugsimulator in der MOTORWORLD am Standort Stuttgart an. Das Angebot dieses Konkurrenten ist weniger umfangreich und die Lage in Stuttgart wesentlich schlechter als die der Fly High GmbH am Standort München.

¹⁰ <https://www.statista.com/statistics/781929/awareness-of-virtual-reality-among-people-and-gender/>
¹¹ <https://de.statista.com/statistik/daten/studie/426237/umfrage/prognose-zur-anzahl-nutzer-weitweit/>

Geschäftsplan für Fly High GmbH / Stand: 01.01.2020

konnte sich das Unternehmen etablieren und Gewinne erzielen. Des Weiteren werden am Standort München größere Besucherströme erwartet. So lockt die MOTORWORLD in Stuttgart jährlich etwa 750.000 Besucher an, während am Standort München ca. 1.000.000 Besucher pro Jahr erwartet werden.

In Verbindung mit der höheren Kaufkraft im Raum München (siehe Abbildung) kann der wirtschaftliche Erfolg des Konkurrenten aus Stuttgart davon ausgegangen werden, dass in München ähnliche oder bessere Besucher- und Umsatzzahlen erreicht werden.



4 Markt und Wettbewerb

4.1 Zielgruppen

Die Fly High GmbH möchte verschiedene Zielgruppen im Bereich ansprechen. Die Zielgruppe der privaten, ambitionierten Personen aus dem direkten Einzugsbereich des Angebotes für Geschäftskunden vor allem im Bereich der Automobil-, Chemie-, Elektro-, Maschinenbau- oder Luftfahrtindustrie sollen. Des Weiteren sollen auch Verbände und Vereine im Raum berücksichtigt werden. Zusätzlich bietet sich die Möglichkeit, das Angebot als Ausbilder tätig zu sein, wobei auch Partnerschaften mit Event- und MyDays, NoLimits24 o.ä. in Frage kommen.

Für Privatpersonen liegt der Fokus des Angebotes auf dem dazugehörigen Rahmenprogramm in Form von Tagen oder Luffahrt- und Technikinteressierten eine Plattform zu bieten und sich bei Bedarf auszutauschen. Die gewählte Ambiente sowie die Fliegerbar.

Geschäftskunden sollen neben den Simulatorflügen in Form von Firmen Incentives oder Führungskräfteveranstaltungen auch Seminare, Trainings und Coachings angeboten werden. Dabei handelt es sich in erster Linie um Motivationsveranstaltungen oder Fort- und Weiterbildungen in den Bereichen Hochrisikoberufe und Führungsqualitäten. In diesem Bereich besitzen die Gründer bereits erste Kontakte, auf die bei der Vermarktung des Angebotes gezielt zurückgegriffen werden kann.⁹

Die Diversifikation des Angebotes ermöglicht, neben dem Ansprechen mehrerer Zielgruppen, auch das Ausgleichen saisonaler und konjunkturbedingter Schwankungen, da Nachfragerückgänge im privaten, gewerblichen und öffentlichen Sektor zur selben Zeit äußerst unwahrscheinlich sind.

⁹ Kontakte stammen aus vorherigen Vorträgen und Seminaren bei den folgenden Unternehmen: Continental, Bayer GmbH, Procter & Gamble, Merck Sharp & Dohme, Erste Bank, Tiroler Sparkasse, etc.

Geschäftsplan für Fly High GmbH / Stand: 01.01.2020



Markt



Zielgruppen

MARKTKAPAZITÄT 6,0 Mio.

MARKTPOTENZIAL 4,7 Mio.

MARKTVOLUMEN 2,4 Mio.

ANGESTREBTER MARKTANTEIL

30%

Wie ist ein Businessplan aufgebaut?

4.3 Wettbewerb

Die im Folgenden analysierten Unternehmen sind potenzielle Wettbewerber auf dem Gebiet der Simulator-Flugsysteme im Raum München sowie ausgewählte Wettbewerber aus Frankfurt und Stuttgart. Die Fly High GmbH kann sich durch die Qualität und das Fachwissen sowie das breite Produktportfolio von diesen Wettbewerbern abheben.

Neben den Simulatorflügen bietet die Fly High GmbH Coachings und Seminare an. Aufgrund der sehr spezifischen Themen und der Kombination der Flugsimulation wurden diese im Folgenden

Proflight München:

Das Unternehmen Proflight ist eine Tochterfirma der Lufthansa. In München sind an den Flughäfen München-Munich und München-Riem mehrere Simulatoren vorhanden, die eine sehr hohe Qualität aufweisen. Proflight ist bei der Lufthansa und anderen Unternehmen genutzter als ein Simulator für Kurz- und Mittelstrecken, Langstreckenflugzeuge auf, wobei die Preise 299 € bis 349 € betragen.

iPilot München:

Am Standort München-Ost betreibt das weltweit größte Simulator des Typs Boeing 747. Das Produktportfolio umfasst Flugzeiten, bei welchen entweder nur Flug und Landung werden können. Die Preise betragen 89 € bis 209 €¹³.

Getonboard in München:

Getonboard in München liegt in der Nähe des Hauptbahnhofs. Dieses Angebot macht Getonboard zu einem direkten Wettbewerber. Der verwendete Simulator ist jedoch vom Hersteller Cessna. Die Simulatoren der Fly High GmbH nicht weiter berücksichtigen. Die hohen Qualitätsanforderungen entsprechen. Preis des Produktportfolios zwischen 99 € und 649 €¹⁴.

¹³ <https://www.proflight.com/de/buchung/konfigurator/index.php>
¹⁴ <https://flypilot.de/produkt/pilot-personliches-flugerlebnis>
¹⁵ http://getonboard.eu/de/erlebnisflugfluege_preise.php

Geschäftsplan für Fly High GmbH / Stand: 01.01.2020

Flycaravelle in München:

Flycaravelle bietet einen Flugsimulator mit originalem Caravelle Flugzeug handelt es sich um einen klassischen Passagierflieger. Zusätzlich befindet sich ein Kampfsimulator des Militärflugzeugs. Der Standort des Flugsimulators befindet sich im Stadtteil Ismaning. Flycaravelle stellt keinen direkten Konkurrenten zur Fly High GmbH dar. Das Angebot ist auf einen modernen Angebot orientiert. Preislich bewegt sich das Angebot im Bereich von 99 € bis 349 €¹⁶.

Simflug München SFM

Simflug München liegt im Stadtteil Trudering-Riem und legt Wert auf Hubschraubersimulationen. Zusätzlich werden von Simflug aber auch F-16 Simulator angeboten. Daher kann Simflug München als direkter Wettbewerber angesehen werden. Der F-16 Simulator bietet aber nicht die Möglichkeit, gleichzeitig zu fliegen, wie von der Fly High GmbH angeboten. Zudem wird keine fachliche Expertise bieten, die von der Fly High GmbH werden. Die Angebote zwischen 80 € und 349 €¹⁷.

Siminn Motorworld Stuttgart

In der Motorworld in Böblingen bietet simINN einen Boeing B737 Simulator einer Cessna 172 an. Die Fly High GmbH bietet in München eine Vielzahl an Simulatoren an, die weit über das Angebot der Motorworld hinausgehen. Die Preise der Produktangebote liegen zwischen 199 € und 349 €¹⁸.

Happy Landings Frankfurt

Die HAPPY LANDINGS Flugsimulations GmbH ist mit ihrem Produktportfolio und dem Konzept am ehesten mit der Fly High GmbH zu vergleichen. Sie liegt im Nordwesten von Frankfurt und verfügt, so wie die Fly High GmbH über F-16 und Airbus A320 Simulatoren. Zusätzlich werden Boeing 737 und Hubschrauber Simulatoren angeboten. Die HAPPY LANDINGS GmbH ist bis dato der größte Anbieter von Flugzeugsimulatoren. Preislich liegen die Angebote bei der Airbus A320 und F-16 Simulation zwischen 109 € und 369 €¹⁹.

¹⁶ <http://www.flycaravelle.com/tickets/>
¹⁷ <http://simflug.de/etztz-fliegen/#regd=kategorien>
¹⁸ <http://www.siminn.de/flugsimulator/>
¹⁹ <http://www.happy-landings.org/f-16-flugsimulator-frankfurt.html>, <http://www.happy-landings.org/a320-flugsimulator-frankfurt.html>

Geschäftsplan für Fly High GmbH / Stand: 01.01.2020



Alleinstellungsmerkmal



Wettbewerb

Kriterien

Vergleich zum größten Mitbewerber

(Vorteile)

schlechter			gleich			besser		
1	2	3	4	5	6	7	8	9

(Nachteile)

Standard- und andere Vorteile

Effizienz des Managements

GESAMTBEURTEILUNG

Wie ist ein Businessplan aufgebaut?

4.4 SWOT-Analyse

Stärken	Schwächen
<ul style="list-style-type: none"> ⊕ In Deutschland einzigartige Auswahl und Kombination von Flugsimulatoren ⊕ Öffentlichkeits- und werbewirksamer Standort (zentrale Lage) ⊕ Diversifikation der Kundengruppe (Privat- und Firmenkunden) ⊕ Ausgeprägtes Fachliches Know-How der Firmengründer (USP) ⊕ Hohe Nachfrage im Bereich Freizeit-Erlebnisse ⊕ Hohe Nachfrage im Bereich Coac Trainings und Seminare ⊕ Keine Konkurrenz mit vergleichba Angebot in direktem Einzugsgebie 	<ul style="list-style-type: none"> ⊖ Begrenzte zeitliche Kapazitäten von Herrn Lilenthal aufgrund der Auslastung durch Teilzeit im Flugunternehmen ⊖ Hohe Betriebskosten des Anstands

Chancen
<ul style="list-style-type: none"> ➤ Etablierung am Markt für Managere seminare mit Inhalten rund um die Luftfahrt ➤ Ausbau zur Luftfahrt-Bundesamt zertifizierten Approved Training Organisation (ATO) im Rahmen d Durchführung von professionellen lizenrelevanten Luftfahrtschulung ➤ Rahmenverträge für Schulungen: Verhaltensänderung in Hochrisikoumgebungen

Geschäftsplan für Fly High GmbH / St

Geschäftsplan für Fly High GmbH / Stand: 01.01.2020

Seite 29

4.5 Risikoanalyse

Risiko	Maßnahme(n)
! Hohe Unterhaltskosten (Leasing Simulatoren und Miete)	→ Abschließen von Rahmenverträgen, um hohe laufende Kosten durch regelmäßig gesicherte Umsätze decken zu können
! Rückläufiges Interesse an Flugsimulationen	→ Fokus auf die jeweiligen Geschäftsfelder abhängig von der Nachfragesituation anpassen
! Rückläufiger Bedarf an Trainings- und Coaching-Angeboten	→ Fokus auf den jeweiligen Geschäftsfeldern abhängig von der Nachfragesituation anpassen
! Umkämpfter Markt im Bereich Coaching, Trainings und Seminare	→ Etablierung am Markt und ggf. Abschluss von Rahmenverträgen mit Firmenkunden
! Schlechte Symbiose des MOTORWORLD Automobil- und Motorrad-Konzeptes mit Flugsimulation	→ Falls nötig Standort wechseln → Angebot um „Luftfahrttechnik“ erweitern, um technikaffine Kunden zu begeistern



SWOT-Analyse*



Risikoanalyse



* SWOT = Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats (Stärken, Schwächen, Potenziale, Risiken)

Wie ist ein Businessplan aufgebaut?

5 Marketing und Vertrieb

5.1 Marketingmaßnahmen

Marketingmaßnahme	Was wird benötigt?	Kosten
Webaufritt / Homepage	Beauftragung Webdesigner o.ä., Anzeigendesign	Abhängig vom Umfang
Social Media Auftritte	Beauftragung Agentur oder Durchführung durch Angestellten, Anzeigendesign	Abhängig von der Art der Auftritte
Google AdWords	Anzeigendesign	Je nach unterschiedlichem Budget festzulegen

5.1.1 Webaufritt / Homepage

Die Domain für die Firmenwebseite wurde bereits gesichert und angelegt (flyhigh.de). Die Website wird kontinuierlich gepflegt und weiterentwickelt. Hier werden insbesondere das Leistungsspektrum des Unternehmens dargestellt, Kundenstimmen aufgeführt und die Übersicht zur Buchung der Simulatoren aufgezeigt. Über die Domain flyhigh.de hinaus, werden weitere Websites gekauft, so dass über Keywords mehr Kunden gewonnen werden. Zusätzlich soll die Homepage regelmäßig auf Basis einer Suchmaschinenoptimierung überarbeitet werden, um die Wahrnehmung des Unternehmens im Internet zu maximieren.

5.1.2 Social Media Auftritte

Bereits vor Aufnahme des Geschäftsbetriebs möchte die Fly High GmbH in Web-Auftritte investieren, um so einen Spannungsbogen hin zur eigentlichen Eröffnung zu erzeugen. Während des Betriebs sollen auch verschiedene Social-Media-Kanäle betrieben werden.

Facebook und YouTube zählen zu den meistgenutzten Plattformen weltweit²⁰ und bieten somit die größte Ebene für Werbung und potenziellen Kunden. In den sozialen Netzwerken sollen anstehenden Events veröffentlicht werden.

Marketing Festansatz

Marketing

5.1.5 Flyer und Plakate

Während der Öffnungszeiten der MOTORWORLD München sollen regelmäßig Werbeevents stattfinden, sowie Flyer und Gutscheine verteilt werden, um weiter auf die Fly High GmbH aufmerksam zu machen. Des Weiteren können Flyer und Plakate an öffentlichen Hotspots ausgehängt oder verteilt sowie bei Messeauftritten verwendet werden.

5.1.7 Messestand und Messeauftritte

In Bezug auf Seminare, die von der Fly High GmbH angeboten werden, können verschiedenen Messen für Seminaranbieter und Managementtrainings besucht werden, um die Dienstleistung gezielt zu vermarkten. Im Rahmen der Messeauftritte ist es möglich, einen mobilen Simulator zu beschaffen, der die Werbewirksamkeit verstärkt.

Darüber hinaus veranstaltet die MOTORWORLD München regelmäßig öffentliche Events. Auf diesen kann der Kampfjet-Simulator vom Typ F-35 ausgestellt und für Vierbeinige als Testsimulator genutzt werden.

Ein grundlegender und wichtiger Aspekt für den Erfolg ist die Zufriedenheit der Kunden und die daraus resultierenden Weiterempfehlungen. Die Kundenzufriedenheit kann durch die hervorragende Qualität der Flugsimulatoren und die hervorragenden Fachkenntnisse der Unternehmensgründer gewährleistet werden.

5.1.3 Kooperationspartner

Über die Kooperation mit der MOTORWORLD München hinaus, sollen Kooperationen mit anderen Unternehmen eingegangen werden. Hier besteht beispielsweise die Möglichkeit, regelmäßige Führungskräfte-Trainings anzubieten und Rahmenverträge abzuschließen, um ein gesichertes Auftragsvolumen zu gewährleisten.

5.1.9 Sonstige

Die Fortsetzung des erfolgreichen Hollywood Blockbusters „Top Gun“ erscheint im Sommer 2019 in den deutschen Kinos. Mit den angebotenen Produktionen kann die Fly High GmbH dem Kunden ein „Top Gun“-Erlebnis in den Simulatoren ermöglichen. Diesen Markteschritt gilt es in der Startphase des Unternehmens zu nutzen und somit Kunden zu gewinnen. Hierzu sind Werbe- und Eventaktionen in den Kinos gedacht, bei denen auch teilweise der mobile Simulator eingesetzt werden soll.

Geschäft

Werbung geschaltet. Die Streuverluste zeigen sind gering, da nur potenzielle Kunden in den Werbemaßnahmen angesprochen werden.

Marketing: Die Fly High GmbH auf professionelle Dienstleister zurückgreifen, um das Marketing im Allgemeinen, bis einschließlich der Eröffnung, zu übernehmen.

Die Fly High GmbH nicht selbst kümmern. Das Marketingkonzept integriert und erreicht somit eine hohe Werbewirksamkeit. Die Gebühr wird hierbei nicht fällig.

Facebook-Instagram-YouTube-Soziale-Medien-90454

01.01.2020

Seite 31



Marketing & Vertrieb



Meilensteine

Marketingplan

Chancen und Risiken

Finanzplan

Phase 3: Startup

Markteintritt

MEILENSTEIN 1

MEILENSTEIN 2

MONAT 2

MONAT 3

Was macht einen guten Businessplan aus?



selbsterklärend



gleichmäßige Ansicht (Optik)



flüssig zu lesen



verlässliche Quellennachweise



3-4J. Finanzwirtschaftliche Planung



gebundene Form

Wie ist ein Businessplan aufgebaut?

7 Finanzwirtschaftliche Betrachtung

7.1 Erfolgsentwicklung

7.1.1 Finanzwirtschaftliche Entwicklung

in T€

	Plan 2019	%	Plan 2020	%	Plan 2021	%
Bruttoumsatz	609,6	100,0%	937,8	100,0%	1.041,6	100,0%
Skonto	0,0	0,0%	0,0	0,0%	0,0	0,0%
Nettoumsatz	609,6	100,0%	937,8	100,0%	1.041,6	100,0%
Bestandsveränderungen	0,0	0,0%	0,0	0,0%	0,0	0,0%
Gesamtleistung	609,6	100,0%	937,8	100,0%	1.041,6	100,0%
Materialaufwand	73,6	12,1%	114,1	12,2%	128,7	12,2%
Fremdleistungen	0,0	0,0%	0,0	0,0%	0,0	0,0%
Summe Materialaufwand	73,6	12,1%	114,1	12,2%	128,7	12,2%
Rohertag / DB I	536,0	87,9%	823,7	87,8%	912,8	87,8%
Personalkosten	154,3	25,3%	273,8	29,2%	364,0	34,9%
DB II	381,8	62,6%	549,9	58,6%	548,8	52,7%
Abschreibungen	17,1	2,8%	25,7	2,7%	25,7	2,5%
Raumkosten	94,8	15,6%	142,2	15,2%	142,2	13,6%
Vers./Beiträge	4,1	0,7%	6,2	0,7%	6,2	0,6%
KFZ-Kosten inkl. Steuer	5,7	0,9%	9,0	1,0%	9,5	0,9%
Werbung/Reisekosten	27,2	4,5%	40,8	4,4%	40,8	3,9%
Kosten Warenabgabe	0,0	0,0%	0,0	0,0%	0,0	0,0%
Reparatur/Instandhaltung	8,0	1,3%	12,0	1,3%	12,0	1,1%
Verkaufsprovision	0,0	0,0%	0,0	0,0%	0,0	0,0%
Porto/Telefon/Bürobedarf	4,2	0,7%	6,4	0,7%	6,4	0,6%
Rechts-/Beratungs-/Abschlusskosten	0,0	0,0%	4,0	0,4%	4,0	0,4%
Nebenkost. d. Geldverk.	1,2	0,2%	1,8	0,2%	1,8	0,2%
Buchführungskosten	8,0	1,3%	12,0	1,3%	12,0	1,1%
Sonstige Kosten	26,5	4,4%	39,8	4,2%	39,8	3,8%
Kosten Gesamt ohne Pers.	196,9	32,3%	299,8	32,0%	300,2	28,8%
Zinsen kurzfristig	0,0	0,0%	0,0	0,0%	0,0	0,0%
Zinsen langfristig	5,7	0,9%	8,3	0,9%	7,9	0,7%
Summe Zinsen	5,7	0,9%	8,3	0,9%	7,9	0,8%
Zinserträge	0,0	0,0%	0,0	0,0%	0,0	0,0%
Sonst. betr. Erträge	0,0	0,0%	0,0	0,0%	0,0	0,0%
Summe Sonst. Erträge	0,0	0,0%	0,0	0,0%	0,0	0,0%
Betriebsergebnis	179,2	29,4%	241,8	25,8%	240,7	23,1%
Steuern	59,1	9,7%	79,7	8,5%	79,4	7,6%
Ergebnis nach Steuern	120,1	19,7%	162,0	17,3%	161,3	15,4%

Geschäftsplan für Fly High GmbH / Stand: 01.01.2020

7.1.2 Cashflow-Planung

	2019	2020	2021	2022
erw. Brutto Cash Flow (exkl. Zins)	142,9	196,0	194,9	179,9
Einlagen/Korrektur a.o. Aufw.	0,0	0,0	0,0	0,0
Kapitalzufluss aus Darlehen	350,0	0,0	0,0	0,0
Kapitaldienst	12,8	18,9	38,8	48,0

Entnahmen
Investitionen
Einkommenssteuer
Über-/Unterdeckung

7.1.3 Planungsp...

Airbus Simulator
F-16 Simulator (mobil)
2 F. 18 + 2 F. 35 Simulator
Events privat
Flugsimulator FK. Verant.
Luftfahrt Trainings
Firmen Incentiv

	0,0	0,0	0,0	0,0	5,9	5,9	5,9	5,9	5,9	5,9	11,8	11,8	58,8
Summe Umsätze	0,0	0,0	0,0	0,0	57,3	86,4	70,3	62,0	93,1	78,0	82,9	79,6	609,6

Die Grundlage der Kalkulation ergibt sich aus den in Kapitel 3.2 (Seite 15 f) beschriebenen Preisen der einzelnen Geschäftsfelder.

Airbus Simulator	Jan	Feb	Mrz	Apr	Mai	Jun	Jul	Aug	Sep	Okt	Nov	Dez	MwSt:	19,00%	
Stückverkauf pro Mo-Fr	0	0	0	0	2	2	2	2	2	2	2	2	1	1	1
Stückverkauf pro Mo-Sa	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Stückverkauf pro Mo-So	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Stückverkauf pro KW	0	0	0	0	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10
Stückverkauf pro Monat	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Stückverkauf Gesamt/Monat	0	0	0	0	76	82	96	82	94	84	82	94	119	119	119

F-16 Simulator (mobil)	Jan	Feb	Mrz	Apr	Mai	Jun	Jul	Aug	Sep	Okt	Nov	Dez	MwSt:	19,00%
Stückverkauf pro Mo-Fr	0	0	0	0	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Stückverkauf pro Mo-Sa	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Stückverkauf pro Mo-So	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Stückverkauf pro KW	0	0	0	0	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10
Stückverkauf pro Monat	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Stückverkauf Gesamt/Monat	0	0	0	0	58	61	73	61	72	62	61	72	87	87

2 F. 18 + 2 F. 35 Simulator	Jan	Feb	Mrz	Apr	Mai	Jun	Jul	Aug	Sep	Okt	Nov	Dez	MwSt:	19,00%
Stückverkauf pro Mo-Fr	0	0	0	0	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8
Stückverkauf pro Mo-Sa	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Stückverkauf pro Mo-So	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Stückverkauf pro KW	0	0	0	0	16	16	16	16	16	16	16	16	16	16
Stückverkauf pro Monat	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Stückverkauf Gesamt/Monat	0	0	0	0	208	232	264	232	256	240	232	256	288	288

Finanzwirtschaftliche Planung

7.1.4 Planungsprämissen Kosten

Jahr		2019	2020	2021	2022
Bürokosten	l/m	503	503	503	503
	TE/lm	0,018	0,018	0,018	0,018
	Gesamt	11.850	11.850	11.850	11.850
Lagerkosten	TE/lm	0,000	0,000	0,000	0,000
	Gesamt	0,000	0,000	0,000	0,000
Raumkosten	l/m	0	0	0	0
	Gesamt	11.850	11.850	11.850	11.850
Versicherungen/Beiträge	Versicherungen	0,500	0,500	0,500	0,500
	Beiträge	0,014	0,014	0,014	0,014
	Gesamt	0,514	0,514	0,514	0,514
KFZ-Kosten inkl. Steuer	Anzahl KFZ	2	2	2	2
	Leasing	0,000	0,000	0,000	0,000
	Anzahl km/Jahr	25.000	25.000	25.000	25.000
	Verbrauch l/100 km	9,0	9,0	9,0	9,0
	Preis/liter in €	1,10	1,20	1,30	1,40
Werbung/Reisekosten	Spritkosten/Monat/Fahrzeug	0,206	0,225	0,244	0,263
	Versicherungen	0,150	0,150	0,150	0,150
	Gesamt	0,713	0,750	0,788	0,825
	Reisekosten	0,400	0,400	0,400	0,400
	Gesamt	3,400	3,400	3,400	3,400
Bürobedarf	Porto	0,030	0,030	0,030	0,030
	Telefon	0,020	0,020	0,020	0,020
	Internet	0,030	0,030	0,030	0,030
	Handy	0,100	0,100	0,100	0,100
	Gesamt	0,530	0,530	0,530	0,530
Mietkaution	in TE	0,150	0,150	0,150	0,150
	in TE	1,000	1,000	1,000	1,000
	in TE	0,000	0,000	0,000	0,000
	in TE	0,000	0,000	0,000	0,000
	in TE	0,150	0,150	0,150	0,150
Gegenstände in TE		3,150	3,150	3,150	3,150

Privatfahrzeuge werden über KM Geld abgerechnet

Externes Werbebudget für Werbung, Veranstaltungen, Plakate usw

Mietkaution Flugsimulator 3000€ Kopierer 150€

Personalkosten

berufung	Gehalt	Überschuss	Überschuss	Summe	VL	Überschuss	Wahlrecht	Summe	Summe	Durchsch.	Einstellungs-
Leistungs- umlage	monatlich	monatlich	monatlich	monatlich	monatlich	monatlich	monatlich	monatlich	monatlich	monatlich	monatlich
2019											
Personalleistungen	5.000	0	0	5.000	0	0	40.000	0	40.000	5.000	5
Beitrag	5.000	0	0	5.000	0	0	40.000	0	40.000	5.000	5
Steuern	3.500	0	0	3.500	0	0	28.000	6.180	34.180	4.270	5
sonstige	3.500	0	0	3.500	0	0	28.000	6.180	34.180	4.270	5
sonstige	450	0	0	450	0	0	3.600	1.170	4.770	597	5
sonstige	450	0	0	450	0	0	3.600	1.170	4.770	597	5
2020											
Personalleistungen	5.000	0	0	5.000	0	0	40.000	0	40.000	5.000	5
Beitrag	5.000	0	0	5.000	0	0	40.000	0	40.000	5.000	5
Steuern	3.500	0	0	3.500	0	0	28.000	6.180	34.180	4.270	5
sonstige	3.500	0	0	3.500	0	0	28.000	6.180	34.180	4.270	5
sonstige	450	0	0	450	0	0	3.600	1.170	4.770	597	5
sonstige	450	0	0	450	0	0	3.600	1.170	4.770	597	5
2021											
Personalleistungen	5.000	0	0	5.000	0	0	40.000	0	40.000	5.000	5
Beitrag	5.000	0	0	5.000	0	0	40.000	0	40.000	5.000	5
Steuern	3.500	0	0	3.500	0	0	28.000	6.180	34.180	4.270	5
sonstige	3.500	0	0	3.500	0	0	28.000	6.180	34.180	4.270	5
sonstige	450	0	0	450	0	0	3.600	1.170	4.770	597	5
sonstige	450	0	0	450	0	0	3.600	1.170	4.770	597	5
2022											
Personalleistungen	5.000	0	0	5.000							

Wie ist ein Businessplan aufgebaut?

7.6 Finanzierung

7.6.1 Finanzierungsvorschlag

Für Investitionen in Flugsimulatoren, Geschäftsausstattung und Betriebsmittel benötigt die Fly High GmbH 350.000 €. Dieser Investitionsbedarf soll durch zwei Förderdarlehen gedeckt werden. Zur Finanzierung der Anlagen und Ausstattung sollen 244.000 € über ein Darlehen mit 10 Jahren Laufzeit und 2 Jahren tilgungsfreier Anlaufzeit sowie einem Zinssatz von 2,4 % p.a. finanziert werden. Zusätzlich wird ein weiteres Darlehen über 106.000 € mit 5 Jahren Laufzeit und einem Zinssatz von 2,6 % p.a. für Betriebsmittel benötigt.

7.6.2 Investitionen und Mittelverwendung

Investition	Bezeichnung	2019	ND	Monat
		in T€	in Jahren	2019
Technische Anlagen und Maschinen	Flugsimulatoren	140,00	10	
Betriebs- und Geschäftsausstattung	Empfangsbereich mit Theke	45,00	13	
Betriebs- und Geschäftsausstattung	Büromöbel 6 Arbeitsplätze m Schränken	33,00	13	
Technische Anlagen und Maschinen	IT, Präsentationstechnik, Pads, PC	16,00	4	
Technische Anlagen und Maschinen	Beleuchtung, Handwerker	10,00	6	
Betriebsmittel	Marketing/Werbemittel/Waren Erstausrüstung	15,00	999999	
Betriebsmittel	Miete	30,00	999999	
Betriebsmittel	Gehälter	51,00	999999	
Betriebsmittel	Installationen	10,00	999999	
		Förderprogramme: 4 für Festangestellte 2 für Fluglehrer		
Summe		350,00		

7.6.3 Sicherheiten

Herr Lilienthal und Herr Hartmann werden als Sicherheiten 75.000 € aus dem Privatvermögen anlegen.



Wie ist ein Businessplan aufgebaut?

- Beispielhafte Unterlagen:
 - Lebenslauf
 - Berechnung der Finanzplanung
 - Gesellschaftervertrag
 - Pacht-/Mietvertrag
 - Kooperationsvertrag
 - Leasingvertrag
 - Gutachten
 - Schutzrechte, Patente
 - Presseberichte
 - Prospekte
 - etc.

8 Anhang

8.1 Bilder Flugsimulator A320



8.2 Bilder Flugsimulator Kampfflts



Was macht einen guten Businessplan aus?



selbsterklärend



gleichmäßige Ansicht (Optik)



flüssig zu lesen



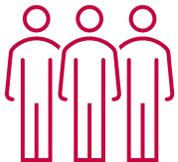
verlässliche Quellennachweise



3-4J. Finanzwirtschaftliche Planung



gebundene Form



Neutralität



Plausibilität



Individualität

Welche Fehler gilt es zu vermeiden?

- SCHUFA-Auskunft
- Unrealistische Finanzplanung (zu hoch, zu niedrig)
- Fachbegriffe
- Abkürzungen, zumindest erklären
- Anglizismen, mit Übersetzung und bei Bedarf erklären
- Behauptungen vermeiden
- keine Quellenangaben
- keine Anlagen wie z.B. Lebenslauf, Qualifikationen, Zeugnisse, Selbstauskunft etc.

→ Es wird keine Imagebroschüre erstellt!



Worauf achten Förderinstitute?

- Management Summary
- Betriebswirtschaftliche Grobzusammenfassung
- Geschäftsidee
- Qualifikation
- Abgrenzung zum Wettbewerb
- Personal
- SWOT-Analyse
- Detaillierte Betriebswirtschaftliche Planung (3-4 J.)
- Mehrere Geschäftsfelder
- SCHUFA Score
- Lückenloser Lebenslauf
- Markteintrittsbarrieren zu überwinden



Wie kann ich mich vor- und nachbereiten?

- Externen Vorhabenscheck durchführen lassen:
 - Konkretisierte Geschäftsidee
 - passen die Qualifikationen zur angestrebten Tätigkeit?
 - Detaillierte Recherche zu Markt, Kunden, Wettbewerb, Standort etc.
 - zukunftsfähige Branche?
- Kalkulation des Kapitalbedarfs mit einem externen Berater
 - Investitionen
 - Betriebsmittel
 - Plausibilität



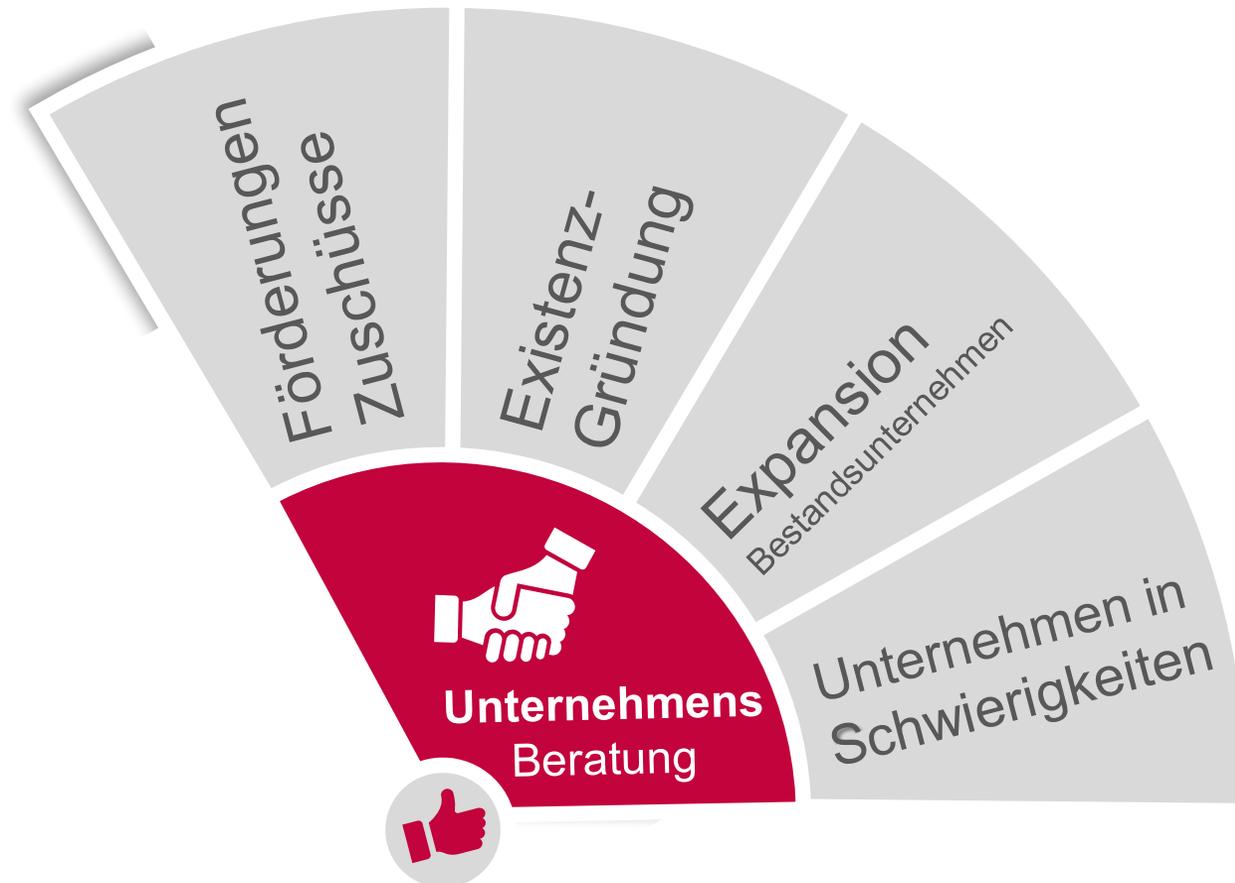
Wo und wie können wir dich unterstützen?

- **QFP** ist ein Verbund von Unternehmensberatern
- bundesweit Standorte und Partner
- seit über 30 Jahren Anbieter von Coachings für Unternehmer, Führungskräfte und Vertrieb



Wo und wie können wir dich unterstützen?

- **QFP** ist ein Verbund von Unternehmensberatern
- bundesweit Standorte und Partner
- seit über 30 Jahren Anbieter von Coachings für Unternehmer, Führungskräfte und Vertrieb
- renommierte Unternehmensberatung für Gründer, mittelständische Unternehmen (mit BAFA* Registrierung)
- Zulassung bei Arbeitsagentur/Jobcenter
- Zusammenarbeit mit BWHM**, L-Bank*** etc.



* BAFA = Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle

** BWHM = Beratung für Handwerk und Mittelstand

*** L-Bank = Landeskreditbank Baden-Württemberg