



Institut für Aus- und Weiterbildung
im Mittelstand und in
kleinen und mittleren Unternehmen

INSTITUT FÜR AUS- UND WEITERBILDUNG IM MITTELSTAND UND IN KLEINEN UND
MITTLEREN UNTERNEHMEN

Vervierser Straße 4a – 4700 Eupen
Tel.: 087/306880 – Fax: 087/891176
E-Mail: iawm@iawm.be

BETRIEBSFÜHRUNGSKENNTNISSE

PROJEKTARBEIT

2011-2012

INHALT

Der/die Verfasser/in wird sein Unternehmensprojekt laut unten angegebener Struktur präsentieren.

Kapitel 1 : Allgemeine Präsentation des Projekts

- 1.1. Das sind Sie
- 1.2 Ihre Tätigkeit und Produktion
- 1.3. Ihre Lage, ihr Gebäude und ihre Infrastruktur

Kapitel 2 : Einzelunternehmen oder Gesellschaft

- 2.1. Ihre Wahl
- 2.2. Die Gründe ihrer Wahl
- 2.3. Vor- und Nachteile ihrer Wahl

Kapitel 3 : Vorschriften

- 3.1. Regelungen betreffend ihres Bereiches/Berufsektors
- 3.2. Gründungsformalitäten

Kapitel 4 : Technische und kommerzielle Gegebenheiten

- 4.1. Ihre Kunden
- 4.2. Ihre Lieferanten
- 4.3. Ihre Konkurrenten
- 4.4. Ihre Werbung

Kapitel 5 : Ihre Produktionsstrategie und ihre personellen Möglichkeiten

- 5.1. Personalressourcen und interne Organisation
- 5.2. Externe Personalressourcen

Kapitel 6: Verkaufsentwicklung und Kostenschätzungen

- 6.1. Ihre Investitionen
- 6.2. Ihr Finanzierungsplan
- 6.3. Ihr Rentabilitätsplan

Kapitel 7: Schlussfolgerungen

Kapitel 1 : Allgemeine Präsentation ihres Projektes

1.1. Das sind Sie

- 1.1.1 Name und Vorname
- 1.1.2 Geburtsdatum
- 1.1.3 Adresse
- 1.1.4 Zivilstand* (Beschreibung der familiären Situation)
- 1.1.5 Diplome und Ausbildungen
- 1.1.6 Berufserfahrungen und spezifische Erfahrungen im geplanten Tätigkeitsbereich
- 1.1.7 Langfristige Zielsetzung (Vorstellung der beruflichen Zukunft)

* Diese Informationen beeinflussen die Analyse oder den finanziellen Aufbau ihres Projektes

(Hier könnte auch ein Lebenslauf eingefügt werden.)

1.2. Ihre Tätigkeit und ihre Produktion

- 1.2.1. Allgemeine Beschreibung ihrer Tätigkeit und ihrer Produktion
- 1.2.2. Handelt es sich um ein neues Unternehmen oder eine Übernahme?
 - falls neues Unternehmen : Gründungs- oder Anfangsdatum
 - falls Übernahme:
 - Datum der ersten Gründung
 - Datum der Übernahme
- 1.2.3. Begründen Sie ihre Wahl (Beschreibung der Motivation und der Beweggründe)

1.3. Ihr Standort, ihr Gebäude und ihre Infrastruktur, ihre Ausrüstung

- 1.3.1. Handelsbezeichnung ihres Unternehmens
- 1.3.2. Adresse ihres Unternehmens
- 1.3.3. Zeichnen Sie Ihren Einzugsbereich in eine geographische Karte ein und markieren Sie ebenfalls Ihre Konkurrenten ein.
- 1.3.4. Welche sind die Gründe ihrer Niederlassungswahl?
- 1.3.5. Geben Sie die Vor- und Nachteile ihres Standorts an
- 1.3.6. Gibt es Ausdehnungsmöglichkeiten des technischen Bereiches (Produktion und/oder Lager) und des Verkaufsbereichs?
- 1.3.7. Sie übernehmen oder Sie gründen ein Unternehmen
 - Zeichnen Sie falls möglich einen Raumaufteilungsplan mit Lagebestimmung des Büros, Lagerraums, Privatbereichs. Bestimmen Sie den Ort für :
 - die Schaufenster, Zugangs- und Parkmöglichkeiten
 - Regale oder Schränke für Material
 - Verkaufsstellen (Theken oder Schalter)
 - Kasse
 - Telefon
 - Beleuchtung und Stromanschlussmöglichkeiten
- 1.3.8. Beschreiben Sie den Stil und die Einrichtung ihres Unternehmens, stellen Sie ihr Logo und seine verschiedenen Zeigemöglichkeiten vor.

Kapitel 2 : (Einzel)Unternehmen oder Gesellschaft

2.1. Ihre Wahl

2.2. Gründe ihrer Wahl (persönliche Gründe)

2.3. Welches sind die Vor- und Nachteile ihrer Wahl aus juristischer und finanzieller Sicht?

Kapitel 3 : Vorschriften

3.1. Beschreiben Sie die Regelungen, die ihren beruflichen Sektor betreffen

3.2. Die Gründungsformalitäten

3.2.1. Nennen Sie die Gründungsformalitäten, welche Sie erfüllen müssen

3.2.2 Beziffern Sie die Auswirkung diese Formalitäten

3.3. Versicherungen

3.3.1. Welche Versicherungen MUSS ein Selbständiger vom Gesetzgeber abschließen (min. 2)?

3.3.2. Welche Versicherungen sollte ein beginnender Selbständiger abschließen (min 4)?

Kapitel 4 : Technische und kommerzielle Gegebenheiten

4.1. Ihre Kunden (Informationen zur Bevölkerungsdichte)

4.1.1. Bestimmen Sie die verschiedene Kategorien von Kunden, an die Sie sich wenden könnten

4.1.2. Wie könnten Sie ihre Kundenstamm erweitern?

4.1.3. Im Fall einer Übernahme, untersuchen Sie mit Genauigkeit ihre Kundschaft

- Wie viele Kunden gibt es?

- Soziale Klassen, Berufsgruppen, Alter, Anzahl Kinder, Lebensstandart und Kaufgewohnheiten

- Wie häufig greifen sie auf ein Unternehmen mit ihren Tätigkeiten zurück?

4.1.4. Welche Angaben müssen auf einer Kundenkarte/datei wieder zu finden sein?

- Welcher Gebrauch wird davon gemacht?

4.1.5. Wenn Sie bestimmte Markenprodukte vertreiben/verwenden möchten, welche sind das? (Sortimentsbeschreibung)

4.2. Ihre Lieferanten

4.2.1. Welche Lieferanten wählen Sie aus?

4.2.2. Warum ? (kommerzielle Politik des Lieferanten : Kaufvertrag, Fristen,...)

4.3. Ihre Konkurrenten

4.3.1. Welches sind ihre direkten oder indirekten Konkurrenten? Lokalisieren Sie sie auf der geographischen Karte

4.3.2. Welches sind ihre starken und schwachen Punkte?

4.3.3. Hat ihre Präsenz einen Einfluss auf ihr Einzugsgebiet? Falls ja, markieren sie es auf der Karte

4.3.4. Glauben Sie eine Marktlücke (ein Markenzeichen) gefunden zu haben, die einen bedeutenden Unterschied zwischen ihrem Angebot und dem der Konkurrenz ausmacht? Begründen Sie Ihre Antwort

4.4. Ihre Werbung

4.4.1. Welche Art von Werbung werden Sie

- regelmäßig
- in Ausnahmefällen/ausnahmsweise (z.B. bei Eröffnung)

nutzen?

4.4.2. Welche Art von Angeboten werden Sie anbieten?

4.4.3. Errechnen Sie die Auswirkungen Ihrer Werbeaktionen auf Ihr Budget

Kapitel 5 : Die Produktionsstrategie und Personalressourcen

5.1. Die Personalressourcen und die interne Organisation

5.1.1. Was werden Sie während der ersten 3 Jahre in Sachen Service, Verkauf, Buchhaltung, Reinigung,... selbst durchführen?

5.1.2. Welches Personal (Arbeiter, Lehrling,...) wird nötig sein, mit welcher Qualifikation und mit welchem Status?

5.1.3. Beziffern Sie mit Hilfe eines Sozialsekretariats ungefähr die Personalkosten.

5.1.4. Ab welchem Moment ziehen Sie in Betracht, Personal einzustellen?

5.1.5. Falls Sie in Betracht ziehen, Personal einzustellen (Lehrling einbegriffen): Wie rekrutieren Sie Personalmitglieder? Welches sind Ihre Auswahlkriterien?

5.1.6. Stellen Sie einen Plan auf, welcher die zeitliche Organisation der täglich und wöchentlich anfallenden Arbeiten bestimmt.

5.1.7. Wie würden Sie die Arbeit Ihres Teams analysieren und dafür sorgen, dass es rentable arbeitet?

5.1.8. Wie beabsichtigen Sie Ihr Personal arbeitsstärker zu machen?

5.2. Welche Art von externer Zusammenarbeit ziehen Sie in Betracht für die Tätigkeiten, die Sie nicht selber oder ihr internes Team nicht ausüben kann?

Kapitel 6 : Verkaufsentwicklung und Kostenschätzung

6.1. Ihre Investitionen

Bestimmen Sie ihre Investitionen → Erstellen Sie eine Liste mit dem geschätzten Einkaufspreis von dem, was Sie übernehmen oder/und von den notwendigen Investitionen, die für ihren Betrieb und die Verkaufsstelle nötig sind, im Hinblick auf:

- Gebäude : Grundfläche, Alter der Gebäude – Privatbereich/Berufsbereich
- Umbauten und Einrichtung
- Möbel und zu amortisierendes Material (Beschriftungen eingeschlossen)
- Kleinmobiliar und Material
- Büromaterial
- Startbestand (Waren, die für die Ausübung der Dienstleistung oder für den Verkauf bestimmt sind)

Falls Sie beabsichtigen Gebrauchtmaterial zu benutzen, müssen gewisse Produkte angesichts ihrer Überalterung dringend ersetzt werden (innerhalb von 3 Jahren?). Schätzen Sie den Preis der neu zu erwerbenden Geräte.

6.2. Ihr Finanzierungsplan

Bestimmen Sie ihren Finanzierungsplan
Welches sind ihre finanziellen Quellen?

Für 6.1. + 6.2. bitte den ausgehändigten Finanzplan ausfüllen und erläutern.

6.3. Ihr Rentabilitätsplan

- 6.3.1. Legen Sie Ihre Tarife fest (Preiskalkulation, Margen)
- 6.3.2. Bestimmen Sie Ihren Umsatz, unter Berücksichtigung Ihres Auftragsbuches
- 6.3.3. Schätzen Sie Ihr voraussichtliches Ergebnis nach drei Jahren ein
- 6.3.4. Welche Schlussfolgerungen können Sie aus der Analyse Ihres Jahresergebnisses ziehen?
- 6.3.5. Was können Sie verändern, um das Resultat zu verbessern
- 6.3.6. Sind Ihre Einkünfte, ab- oder unabhängig von Ihrem Unternehmen (z. Bsp. Einkünfte Ihres Ehepartners, Familienzulage,...) ausreichend, um Ihre persönlichen Aufgaben abzudecken? Legen Sie die Art Ihrer persönlichen Ausgaben fest, in dem Sie einzelne Posten aus der folgenden Tabelle auswählen und beziffern:

Zu berücksichtigende persönliche Ausgaben	
• Miete/Wohnkredit	
• Andere private Kredite	
• Nahrung – verschiedenes aus dem Haushalt	
• Wasser, Gas, Strom	
• Kleidung	
• Fahrzeug (Unterhalt, Sprit)	
• Telefon	
• Versicherung (Fahrzeug, Wohnung, Haftpflicht, Lebensversicherung, Krankenversicherung,...)	
• Urlaub	
• Sozialausgaben	
• Arztkosten, Apotheke, Zahnarzt,...	
• Hobby/Freizeit	
• Verschiedenes	
• Steuern	

Für 6.3. bitte auch den ausgehändigten Rentabilitätsplan ausfüllen und erläutern.

Kapitel 7: Schlussfolgerungen

Würden Sie nach der Ausarbeitung dieses Unternehmensprojektes die Gründung oder die Übernahme durchführen?

→ falls ja, würden Sie einige Dinge abändern? Welche?

→ falls nein, begründen Sie Ihre Antwort

Bewertungsbogen

Schriftliche Ausarbeitung	20
Lesbarkeit, Einband, Seitenzahlen, Nummerierung, Inhaltsverzeichnis, Berücksichtigung aller Fragen	15
Dokumentation: Auswahl, Illustration, Quellenangabe	5
Inhalt	50
Gesamt Projektpräsentation	10
Einzelperson oder Gesellschaft	4
Rechtliche Bestimmungen	4
Technische und kommerzielle Gegebenheiten	6
Produktionsstrategie und Personalressourcen	6
Finanzplanung/ Investitionen	10
Verkaufsentwicklung und Kostenschätzung	10
Mündliche Verteidigung	80
Präsentation, Zusammenfassung und Schlussfolgerung	20
Begründete Antworten auf die Fragen der Jury	60
GESAMT	150