

Businessplan

“Claudia Winter – Gutes Hören“

Claudia Winter Hörakustikmeisterin

Stand: 26. Februar 2021
Version 1.3

**Vertraulich**

Dieser Business Plan ist vertraulich. Ohne vorherige Genehmigung der Autoren dürfen weder der Business Plan selbst noch einzelne Informationen daraus reproduziert oder an Dritte weitergegeben werden.

Unternehmer:

Claudia Winter

Hörakustikmeisterin

Blumenstr. 24

77777 Musterstadt

Tel 0170-12 34 56 78

E-Mail winter@gutes-hoeren.de

Internet [www.gutes-hoeren.de](http://www.gutes-hoeren.de)

# Zusammenfassung

Geplant ist die Gründung eines Fachbetriebes für Hörakustik durch Claudia Winter in der Rechtsform des Einzelunternehmens. Geplanter Standort ist Musterstadt. Nach fünf Jahren Berufserfahrung in verantwortlicher Position als Meisterin wurde der Wunsch stärker, ein eigenes Unternehmen zu gründen und eigene Ideen zu verwirklichen. Die Schwerpunkte der Tätigkeit liegen in der Durchführung von Hörtests und der Beratung von Kunden bei der Auswahl von Hörsystemen. Sowie das Herstellen von Otoplastiken, das Anpassen von Hörsysteme an die individuellen Bedürfnisse der Kunden und das Warten und Reparieren der Hörsysteme. Die Gründerin zeichnet sich durch eine hohe Problemlösungskompetenz, Kundennähe, Flexibilität und Zuverlässigkeit aus.

Mittel- und langfristige Ziele: Nach spätestens 3 Jahren soll sich der Betrieb als kompetenter Anbieter in Musterstadt etabliert haben. Bis dahin sollen zwei Mitarbeitern beschäftigt werden. In circa 5 Jahren soll der Betrieb eine Größe von vier Mitarbeitern erreicht haben. In der Folge soll dann auch selbst ausgebildet werden. Die Gründerin ist Mitglied des Prüfungsausschusses der Handwerkskammer.

# Unternehmerperson

Die Gründerin, Claudia Winter, ist 34 Jahre, verheiratet, 2 Kinder. Nach seiner Ausbildung zur Hörakustikerin bei der Firma Martin Ohr in Musterstadt und der anschließenden Tätigkeit als Gesellin, hat sie vor fünf Jahren die Meisterprüfung zur Hörakustikmeisterin absolviert. Seither arbeitet sie bei der Firma Martin Ohr in Musterstadt in verantwortlicher Stellung. Sie ist dort für die Kundenbetreuung, die Hörtests, die Geräteanpassung aber auch für die Angebotserstellung zuständig. Während dieser Tätigkeit hat sie verschiedene Fortbildungen absolviert. Erste Führungserfahrung konnte sie mit der Leitung eines eigenen Service-Teams sammeln.

# Geschäftsidee

Der Gründerin will sich auf dem Markt mit einem Full-Service-Betrieb etablieren. Dabei werden den Kunden Leistungen aus einer Hand angeboten. Über Kontakte zu Ärzten und den Herstellern der Hörgeräte sowie ein eigenes Reparatur-und Wartungsangebot soll dieser Full-Service gelebt werden.

# Produkt-und Leistungsprogramm

Die Schwerpunkte der Tätigkeit liegen im Verkauf und der Anpassung der Hörgeräte. Aber auch die Wartung und die Reparatur der empfindlichen Hightech-Geräte sind Bestandteil des Leistungskatalogs des Betriebes.

# Markteinschätzung

Kunden: Hörschäden treten inzwischen in allen Bevölkerungsgruppen auf. Es sind nicht mehr nur die Alten, die einen Hörschaden haben, sondern auch viele Junge, die durch Beruf oder den vermehrten Musikgenuss via In-Ear-Kopfhörer einen Hörschaden erlitten haben.

Neuere Studien (Institut für Hörtechnik und Audiologie der Jade Hochschule, 2015 bzw. 2017) nehmen an, dass rund 16 Prozent der Erwachsenen in Deutschland schwerhörig sind.

In Musterstadt und Umgebung wohnen rund 40.000 Menschen. Rein rechnerisch ist das ein Marktpotential 6.400 Kunden. Bei einer immer älter werdenden Bevölkerung ist die Tendenz deutlich steigend.

In Musterstadt sind aktuell noch zwei weitere Betriebe dieser Branche ansässig. Keiner der Mitbewerber bietet jedoch bis jetzt einen Rundum-Service wie Frau Winter es vor hat aus einer Hand an.

Standort: Der Standort ist zentral in der Innenstadt von Musterstadt. Das Ladenlokal ist bequem von jedem Parkplatz zu Fuß in 3-5 Minuten zu erreichen. In der Musterstraße 18 wird eine Fläche von 150 qm für Verkauf, Werkstatt, Lager-, Büro- und Sozialräumen angemietet. In der direkten Nachbarschaft des Gebäudes befindet sich ein Augenoptiker und ein Juwelier. Dies sorgt für eine hohe Passanten Frequenz. Die monatliche Kaltmiete beträgt 1200 Euro. Der Mietvertrag hat eine Laufzeit von 5 Jahren mit der Möglichkeit einer Verlängerung um weitere 5 Jahre.

Lieferanten: Der Einkauf erfolgt direkt über den Hersteller der Hörgeräte. Dies sind die Firmen Hörgeräte Kind, Phonak, Widex, ReSound, Hansaton

# Rechtsform und Firmierung

Das Unternehmen wird als Einzelunternehmen geführt. Inhaber ist Claudia Winter, Hörakustikmeisterin. Der Betrieb wird am Markt unter der Bezeichnung „Claudia Winter - Gutes Hören“ auftreten.

# Organisation und Mitarbeiter

Der Gründerin wird voll produktiv im Unternehmen arbeiten und sich zusätzlich um die kaufmännischen Aufgaben und die Unternehmensführung kümmern. Bei den Büroarbeiten wird sie durch Ihre Ehefrau, gelernte Einzelhandelskauffrau, unterstützt. Nach der Anlaufphase wird sie als Halbtagskraft beschäftigt. Außerdem sollen nach heutiger Planung nach etwa 6 Monaten zwei gelernte Hörakustiker eingestellt werden. Hierfür kommen zwei ehemaligen Kollegen in Betracht.

# Analyse von Chancen und Risiken

Chancen: Der Markt im Bereich Hörakustik Service, Handel und Wartung entwickelt sich positiv. Durch die bestehenden Kundenbeziehungen wird die Anlaufphase gering sein. Durch die Fachkompetenz und Kundenorientierung kann sich die Gründerin von ihren anderen Wettbewerbern abheben. Der Betrieb hat nur geringe Fixkosten aber eine hohe Umsatzrendite dadurch, dass direkt die Ware vom Hersteller bezogen wird.

Risiken: Risiken liegen vor allem in der Unsicherheit der Anlaufphase. Durch die guten und zahlreichen, persönlichen Kundenkontakte und durch die Eröffnungswerbung werden diese Risiken jedoch geringgehalten. Durch die Vereinbarung von Anzahlungen und durch die direkte Begleichung der Rechnung per EC-Cash gibt es faktisch kein Ausfallrisiko. Eine umfassende Betriebshaftpflichtversicherung schützt gegen die Risiken, die in der Auftragsbearbeitung liegen.

Durch ständigen Soll-Ist-Vergleich der Zahlen der Betriebswirtschaftlichen Auswertung mit den Zahlen der Rentabilitätsvorschau können Fehlentwicklungen rechtzeitig erkannt werden.

# Anlagen

Kapitalbedarfsplan - siehe Investitionsplan im Anhang.

Finanzierungsplan -siehe Finanzierungsplan im Anhang.

Rentabilitätsvorschau - siehe Umsatz- und Ertragsplanung im Anhang.

Lebenslauf

**11 Sonstiges**

Vor der Gründung wurde ich durch meinen Steuerberater, Herrn Teufel in Musterstadt sowie die Unternehmensberatung der Handwerkskammer Frau Engel, beraten.

Musterstadt, Datum Unterschrift Claudia Winter