



Unternehmensgründung

Feng-Shui

Fritz Wiff

Gruppe 1:

Nikolaus Christoph (9725496)
Gerald Haider (0125638)
Julia Moser (0105857)
Christoph Radl (0102799)
Josef Schachinger (0125692)
Andreas Stollmayer (0125463)
Florian Zauner (0101633)

1 Inhaltsverzeichnis

1	INHALTSVERZEICHNIS.....	2
2	SITUATION DES GRÜNDERS/BESCHREIBUNG DER GESCHÄFTSIDE	3
2.1	DIE GESCHÄFTSIDE:	3
3	EINFÜHRUNG IN FENG-SHUI.....	4
3.1.1	<i>Beratung für private Wohnungen:</i>	4
3.1.2	<i>Beratung für Büros/Unternehmen:</i>	4
4	ALLGEMEINE GRÜNDUNGSTECHNISCHE ÜBERLEGUNGEN	5
5	FINANZIERUNG	7
5.1	LEASING:.....	7
5.2	KAUF:.....	8
5.3	EIGENKAPITAL:	8
5.4	FÖRDERUNGEN:.....	8
5.5	FREMDKAPITAL:	8
6	MARKTSTRUKTUR.....	10
7	KONKURRENZANALYSE.....	11

2 Situation des Gründers/Beschreibung der Geschäftsidee

Fritz Wiff (35) war jahrelang in einem Möbelhandelsgeschäft beschäftigt, wurde jedoch vor kurzem aufgrund von Rationalisierungsmaßnahmen des Unternehmens gekündigt. Nun plant Herr Wiff sich selbständig zu machen und ein Feng-Shui-Beratungsunternehmen zu gründen.

Neben seiner langjährigen Berufserfahrung im Möbele Einzelhandel, hat er bereits mehrere Feng-Shui-Kurse absolviert, sowie die Prüfung zum Feng-Shui Einrichtungsberater abgelegt. Das dazu benötigte betriebswirtschaftliche Wissen bringt er ebenfalls mit. Nach Absolvierung einer Handelsakademie hat Herr Wiff in der Abteilung Rechnungswesen gearbeitet und ist in das mittlere Management aufgestiegen. Er besitzt somit sämtliche rechtliche Voraussetzungen für eine Unternehmensgründung.

2.1 Die Geschäftsidee:

Vorerst möchte sich Herr Wiff rein der Beratung in Einrichtungsfragen widmen. Je nach Entwicklung soll in frühestens fünf Jahren mit der Produktion von Kleinmöbeln oder Accessoires für die Wohnung begonnen werden. Mitarbeiter sollen vorerst keine eingestellt werden. Unter Umständen soll jedoch nach einem halben Jahr eine Teilzeitsekretärin eingestellt werden.

3 Einführung in Feng-Shui

Feng-Shui bedeutet: „Wind“ und „Wasser“ und es handelt sich hierbei um eine auf unser modernes Leben angewandte Mischung aus chinesischer Philosophie, Ästhetik, Wissenschaft, Kunst und einem gesunden Menschenverstand.

Die Aufgabe eines Feng-Shui-Beraters ist es nun, für eine Verbesserung der Lebensqualität zu sorgen. Dazu müssen negative Störfelder beseitigt und positive Erdschwingungen optimal verteilt werden. Beispiele hierfür könnte die Vermeidung von Möbelkanten die auf energetisch wichtige Punkte zeigen sein. Auch werden z.B. Spiegel bei Feng-Shui nur sehr vorsichtig eingesetzt, da diese das Raumklima auch stark beeinflussen.

Man unterscheidet hier zwischen:

3.1.1 Beratung für private Wohnungen:

Grundrissberatung, optimale Raumaufteilung, Farbgestaltung, Lokalisierung von „Störzonen“, → Erhöhung der Lebensenergie in allen Räumen.

3.1.2 Beratung für Büros/Unternehmen:

Harmonische Gestaltung der Arbeitsräume... → zur Erhöhung des Arbeitsklimas, der Konzentration.

4 Allgemeine Gründungstechnische Überlegungen

Herr Wiff versucht seine Kündigung in eine positive Richtung zu lenken, dabei wählt er den Weg in die Selbständigkeit. Dieser kann für eine Person mit seinen Verpflichtungen nicht ungefährlich sein. Er versucht auf verschiedenen Wegen sein Risiko zu minimieren, eine zentrale Anstrengung bei allen Gründungsvorhaben. Dabei muss eine Vielzahl von Faktoren mitberücksichtigt werden. Ein Verlust an Liquidität kann nicht nur für das Unternehmen bedrohlich werden, sondern im speziellen auch für die Familie. Bei einer derartigen Vielzahl von Risiken sollen aber auch nicht die Chancen außer Acht gelassen werden. Die Möglichkeit der Selbstverwirklichung in der eigenen Firma kann ein sehr großer Antrieb sein.

Herr Wiff sieht den Risiken bewusst ins Auge und versucht möglichst gut darauf vorbereitet zu sein. Zum einen ist sind die Vorkenntnisse und Fähigkeiten sehr von Bedeutung, weiters ist aber auch der Planung der Unternehmensgründung ein sehr hoher Stellenwert zuzuschreiben.

Spezielle Kenntnisse hat Herr Wiff in seiner vormaligen Beschäftigung in vielerlei Hinsicht sammeln können. Begonnen hat er in der Betriebswirtschaftlichen Abteilung des Möbelhandelsgeschäfts, wichtig für die Ausprägung des Grundlagenwissens. Durch seine hervorragenden Leistungen im Unternehmen hat er sich schnell bis in das mittlere Management hochgearbeitet. Damit kann er auch auf Führungsfähigkeiten verweisen, die für ein eigenes Unternehmen besonders wichtig sind.

Durch die zusätzliche und freiwillige Beschäftigung mit Feng-Shui hat er ein ausgeprägtes Spezialwissen über sein Beschäftigungsfeld. In diesem Bereich zeigt sich jedoch auch ein Manko, es fehlt ihm in seinem Spezialisierungsfeld an praktischen Erfahrungen, die nur schwer mit theoretischem Wissen ausgeglichen werden können. Er kann diesen Nachteil etwas minimieren, da im gesamten Feng-Shui bereich noch keine sehr ausgeprägte Konkurrenz vorfinden wird. Dadurch wirken sich kleinere Fehler nicht sofort im Verlust des zukünftigen Kunden aus.

Zusätzliches theoretisches Wissen über betriebswirtschaftliche Vorgänge hat er auch noch durch die Absolvierung der Handelsakademie.

Somit erfüllt er alle fachlichen Voraussetzungen um ein Unternehmen zu gründen, auch alle rechtlichen Normen kann er erfüllen.

Um seine Familie vor finanziellen Bedrohungen zu bewahren, haben Herr und Frau Wiff beschlossen, dass sie weiterhin im Einkaufszentrum beschäftigt bleibt. Diese Entscheidung entsteht aus verschiedenen Überlegungen. Zum einen arbeitet Frau Wiff gerne im Einkaufszentrum zum anderen kann in eben oben beschriebenen Liquiditätsproblemen eine Abfederung für die Familie erfolgen durch dieses externe Einkommen.

Der zweite sehr wichtige Punkt für eine erfolgreiche Gründung eines Unternehmens ist die Planung eben dieses.

Die Planung wird in einem Businessplan niedergeschrieben, wobei dieser hier nicht vollständig abgehandelt werden soll. In den Anschließenden drei Punkten findet man Überlegungen zu den Themen Finanzierung, Markt und Konkurrenz, wobei auch diese nur in einer gekürzten Fassung abgehandelt werden. Nichts desto trotz soll es die Wichtigkeit des Businessplans schmälern.

Zu den hier angeführten Themen und auch weitere werden von den weiteren Gruppen detaillierter beschrieben und ergeben somit ein stimmiges Gesamtbild, somit steht einer fiktiven erfolgreichen Gründung nichts mehr im Weg.

5 Finanzierung

Benötigt werden:

- **Büro:** muss sich nicht Zentrumsnähe des Stadtgebietes befinden, da sowohl Kunden im Büro empfangen, als auch Hausbesuche angeboten werden sollen. Daher muss ein Auto für diese Zwecke angeschafft werden.

Um den zukünftigen Mietaufwand abschätzen zu können, wurde eine Büropreisanalyse des Standort Linz mittels Homepage der Linzer Immobilien Börse (www.lib.at) durchgeführt und ergab folgende Werte (Preise incl. Betriebskosten):

100 m² Büro in Linz-Stadt: € 1.000-1.200

100 m² Büro in Linz-Land: € 700-900

Im Zuge dieser Analyse hat sich eine dritte Variante angeboten:

100m² Geschäftslokal in Linz-Stadt: € 800,-

Ausgehend von diesen Werten wird klar, dass sich Herr Wiff die dritte Variante überlegen sollte, die ihn zum gleichen Preis weitaus zentraler liegen lässt. Da die meisten Kunden direkt in der Stadt zu erwarten sind, könnte dann eventuell, je nach Kundenstammentwicklung, das Auto zu einem späteren Zeitpunkt angeschafft werden.

- **Büroeinrichtung** inkl. Telefon, Computer, Scanner, Fax, Kopiergerät

Die Büroeinrichtung soll ein gutes Beispiel für Feng-Shui sein und deshalb sollen günstige Möbel angeschafft werden. Jedoch soll mit geschmackvollen Detaillösungen ein optimales Raumklima geschaffen werden.

Die Nettoanschaffungen betragen:

2 Schreibtische und Sessel, mehrer Kästen, Sitzgruppe	€ 6.000,-
Computer, Drucker, Modem, Programme, Scanner,...	€ 8.000,-
Blumen, Pinwände, Bilder, Feng-Shui Kugeln und Spiralen,....	€ 800,-

Das Auto kann entweder geleast oder gekauft werden:

Planungshorizont: 4 Jahre; Kalkulationssatz: 6 %

5.1 Leasing:

Vertragsdauer: 4 Jahre
Anzahlung: € 1.830,-
Jährliche Rate: € 4.500,-

Das Auto wird nach Ablauf der Vertragsdauer wieder von der Leasinggesellschaft zurückgenommen. Die jährliche Kilometerzahl von 50.000 darf dabei jedoch nicht überschritten werden, ansonsten entstehen Mehrkosten.

5.2 Kauf:

AK: € 12.500,-
Jährliche Ausgaben (Service): € 1.500,-

Hier müsste jedoch ein Darlehen aufgenommen werden. Die Tilgung würde in 4 gleichen Jahresraten, nachschüssig erfolgen. Zinsen vom jeweils noch offenen Betrag betragen 7,5 %. Am Ende der Nutzungsdauer wird beabsichtigt das Auto mit einem Verkaufserlös von € 3.000,- zu verkaufen.

Die Kapitalaufnahme erfolgt über folgende Möglichkeiten:

5.3 Eigenkapital:

An Eigenkapital besitzt Herr Wiff € 7.000,- und Aktien im derzeitigen Wert von € 1.500. Weiters besitzt seine Ehefrau € 2.000,- welche ebenfalls in das Unternehmen eingebracht werden können.

5.4 Förderungen:

Dem Unternehmer stehen folgende zwei Förderungen als Alternative zur Verfügung. Ein geförderter Kredit über 60 % der Netto-Anschaffungskosten, gewährt unter den Konditionen EURIBOR +1 % für 4 Jahre. Weiters eine vom Bundesland gewährte Basisprämie von 2 % der Berechnungsgrundlage, die nicht-rückzahlbar ist.

5.5 Fremdkapital:

Um die zur Unternehmensgründung benötigten Ausgaben zu decken, werden Herrn Wiff von seiner Bank folgende Finanzierungsmöglichkeiten angeboten:

Ein Freund gewährt Herrn Wiff ein langfristiges Darlehen in der Höhe von € 3.000. (Verzinsung EURIBOR +1 %). Laufzeit: 1 Jahr

Die Hausbank gewährt folgende Kredite:

Investitionsdarlehen für den PKW unter den oben genannten Konditionen.

Einen Kontokorrentkredit mit € 7.000,- als Kreditrahmen, 10 % Zinsen, 15 % bei Überziehung auf den übersteigenden Betrag. Ein Kontokorrentkredit ist der häufigste Kredit den Kreditinstitute vergeben. Dieser Kredit kann vom Kreditnehmer bis zu einem vertraglich festgelegten Maximalbetrag, der so genannten Kreditlinie in Anspruch genommen werden. Formal ist ein Kontokorrentkredit kurzfristig, faktisch aber langfristig, es sei denn der Kreditnehmer gibt der Bank wegen mangelnder Liquidität oder Verstöße gegen vertragliche Vereinbarungen Anlass zur Kündigung des Kredits. Die Kosten dieser Kreditform setzen sich wie folgt zusammen: Zinsen auf den in Anspruch genommenen Betrag, Bereitstellungsprovision auf den nicht in Anspruch genommenen Betrag, Überziehungsprovision für Beträge, die die Kreditlinie überschreiten und den Kontoführungsgebühren.

Weiters vergibt die Bank ein Darlehen mit 15-jähriger Laufzeit in der Höhe von € 5.000,- als Annuitätenkredit mit der jährlichen, nachschüssigen Annuität von € 585,- (incl. 8 % Zinsen). Eine Annuität nennt man eine Reihe von gleich großen Zahlungen mit gleichem zeitlichem Abstand zwischen den Zahlungen, die denselben Kapitalwert aufweist wie die ungleichmäßig strukturierte Zahlungsreihe der betreffenden Investition. Sie entspricht dem finanzmathematisch exakt berechneten Durchschnitt einer Zahlungsreihe, gebildet aus der Summe der jährlichen Tilgungsrate und dem Jahreszins.

Da sich die Zinssätze der zur Verfügung stehenden Kreditformen oft auf den Zinssatz Euribor (Euro Interbank Offered Rate) beziehen, wird dieser beschrieben als Interbanken Geldmarktzinssatz. Dabei handelt es sich um Durchschnittssätze für die Beschaffung von Ein- bis Zwölfmonatsgelder von den größten Banken und Unternehmen in den Teilnehmerstaaten der Europäischen Währungsunion, die sich zu diesem Zinssatz gegenseitig Geld borgen. Einführung des EURIBOR am 1. Januar 1999. Euribor-Sätze werden als ungewichtete Durchschnitte aus den Briefsätzen (jener Zinssatz zu dem Banken Devisen ankaufen bzw. Geld verleihen) von 57 Banken (47 aus Euroland, 4 aus der übrigen EU und 6 aus Nicht-EU-Staaten) ermittelt.

Zur Vermeidung von Verzerrungen werden die höchsten und niedrigsten 15 % der gemeldeten Sätze in die Berechnung nicht einbezogen. Die Berechnung der ungewichteten Durchschnittssätze erfolgt seit dem 30.12.98 durch Bridge Telerate. Die ermittelten EURIBOR-Sätze werden an jedem Handelstag um 11.00 Uhr Brüsseler Zeit über Bridge Telerate publiziert. Die EURIBOR-Sätze bilden die jeweiligen Bezugsgrößen für die meisten variablen Anleihen (sogenannte Floater) sowie die ausgehandelten variablen Kreditverträge in der EU.

6 Marktstruktur

Die Feng-Shui Beratung steckt in Österreich noch in den Kinderschuhen und ist noch nicht sehr stark verbreitet. Einerseits fehlt die Nachfrage (wird aber ständig mehr), andererseits ist die Ausbildung kostenintensiv und zeitaufwendig. Vor allem wegen der langen Dauer der Ausbildung ist nicht mit einer raschen Vermehrung von Feng-Shui Beratern zu rechnen.

Herr Wiff kann deshalb auch im städtischen Großraum mit nur wenig Konkurrenz rechnen und wirtschaftet damit in einem **Oligopol**. Diese Art von Konkurrenz kann er zu seinem Vorteil nutzen wenn er gewisse Regeln beachtet.

Wichtig ist für Herrn Wiff festzustellen wer seine Konkurrenten sind (Internet, Gelbe Seiten, Wirtschaftskammer, ...) um diese dann genau beobachten zu können – vor allem was Preisänderungen betrifft.

Die Nachfrage ist in einem Oligopol sehr elastisch, Herr Wiff kann also mit dem Preis die Nachfrage nach seinem Service steuern. Dabei muss er allerdings beachten dass seine Konkurrenten wachsam sind und auf seine Preisänderungen womöglich reagieren werden um keine Kunden zu verlieren. Genau dasselbe gilt natürlich auch umgekehrt, Herr Wiff sollte sich mit seinem Preis an dem der Konkurrenz orientieren. Ist er zu teuer wird er keine Kundschaft bekommen, ist er zu billig kann es zu einem Preiskampf kommen der im besten Fall wieder zu einem Marktgleichgewicht führt. Der Preis ist dann in der Regel allerdings niedriger, als vor dem Preiskampf.

Um sinnlose Preiskämpfe zu verhindern macht es für Herrn Wiff Sinn, die Reaktionen der Konkurrenz auf seine Preisänderungen (oder zuerst einmal auf seinen Markteintritt) abzuschätzen. Eine Änderung des Preises ist dann nur sinnvoll wenn nach den Gegenmaßnahmen der anderen seine Marktposition gestärkt ist gegenüber der ursprünglichen Situation.

Um neue Kunden zu akquirieren sollte Herr Wiff seinen Preis leicht unter dem der Konkurrenz halten. Wenn die Spanne nur gering ist wird die Konkurrenz vermutlich nicht reagieren da vor allem ihre Stammkunden durch die Kundenbindung nicht „abwandern“ werden.

Grundsätzlich handelt es sich bei Feng-Shui Beratung um ein Nischenprodukt daher kann Herr Wiff nach erfolgreicher Markteinführung mit gutem Absatz rechnen.

7 Konkurrenzanalyse

Herr Wiff wird zwei Produkte anbieten, zum einen will er die Kunden in seinem Büro aufgrund der Grundrisspläne, zum anderen auch mittels Hausbesuchen beraten. Für Büroberatung verrechnet er € 80 pro Stunde (Netto), für Hausbesuche € 100 pro Stunde (Netto), zuzüglich einer Anreispauschale von € 50 bei einer Anreise von über 100 km. Herr Wiff erhofft sich ein starkes Marktwachstum sowohl durch das steigende Gesundheitsbewußtsein der Menschen, als auch durch den derzeit anhaltenden Asien Trend, der sich unter anderem in starken Absätzen von Feng-Shui Fachliteratur manifestiert.

Im folgendem wird nun eine kurze Konkurrenzanalyse durchgeführt.

Als mittlere österreichische Großstadt wurde Linz ausgewählt. Die Stadt Linz besitzt laut Volkszählung 2001, 183.504 Einwohner, die Anzahl der Haushalte beträgt rund 91.000. Aufgrund der vielen Haushalte kann auf ausreichende Nachfrage und Konkurrenz geschlossen werden.

Bei der Konkurrenzanalyse wird nicht auf Beratungsmöglichkeiten in großen Möbelhäusern Rücksicht genommen. Auf den einzelnen Homepages dieser Firmen werden sehr wenige Informationen über die Feng-Shui Beratung gegeben.

Laut österreichischem Telefonbuch befindet sich in den „Gelben Seiten“ genau ein Eintrag zu der Branche Feng-Shui. Es handelt sich dabei um das Unternehmen „Feng-Shui Cooperation Rathje Gabriela Ing“, welches als direkter Konkurrent zu betrachten ist.

Die Suche nach Feng-Shui-Unternehmen im Internet bringt auch keine lokalen Anbieter in der Nähe von Linz zum Vorschein. Die Suche wurde mittels der Suchmaschine Google durchgeführt.

Vor allem sind Innenarchitekten als direkte Konkurrenten zu sehen. Dieser Berufsstand ist aber aufgrund des langwierigen Ausbildungsweges zum Feng-Shui Berater noch nicht aktiv, aber in Zukunft ernst zu nehmen.

Aufgrund der geringen Präsenz lokaler Feng-Shui Beratungsangebote bietet sich daher für Herrn Wiff die Gelegenheit in dieser Sparte ein Unternehmen zu gründen, das ihn als Nischenspieler charakterisieren wird.

Diese Erkenntnis wird Herrn Wiff einerseits gefallen, andererseits muss er sich die Frage stellen, ob überhaupt genug Nachfrage herrscht. Diesem Problem will Herr Wiff mit einer Marketingstrategie entgegenwirken, die sich wie folgt zusammensetzt:

Als kurz- bis mittelfristige Werbemaßnahmen will er Autoren von Fachliteratur dazu bewegen ihrem Buch eine Liste von Beratungsmöglichkeiten

hinzuzufügen (bereits realisiert bei zwei Autoren), in Wohn-Fachzeitschriften inserieren, seine Werbung in regionalen Radiosendern bringen und eine Video-Werbewand an einer Kreuzung mieten. Längerfristige Maßnahmen sind die Aufnahme in die Gelben Seiten und die Erstellung einer Homepage. Hierfür rechnet er im ersten Jahr mit Ausgaben von € 10.000,-, in den Jahren zwei bis vier mit jeweils € 3.000,-.

Durch die positive Lebenseinstellung des Feng-Shui Beraters wird in seinem Plan auf eine mögliche geringe Nachfrage jedoch überhaupt nicht eingegangen sofort ausgeschlossen.