

# Existenzgründungskonzept

**Erstellt mit: CLP Erfolgsbarometer 1.2**

Erstellt von

Zettner Gerald

Gartenstraße 21

97422 Schweinfurt

Tel.: 09721 - 73 05 70

Fax: 09721 - 73 05 70

E-Mail: [gerald.zettner@aundbconsulting.de](mailto:gerald.zettner@aundbconsulting.de)

Für das Haus

Reisebüro Mustermann

Max Muster

Musterstraße 1

12345 Musterhausen

Konzeptbeginn: 01. Januar 2010

## **Existenzgründungskonzept für :**

Reisebüro Mustermann  
Musterstraße 1  
12345 Musterhausen

Zettner Gerald

Gartenstraße 21  
97422 Schweinfurt  
Tel.: 09721 - 73 05 70  
Fax: 09721 - 73 05 70  
E-Mail: gerald.zettner@aundbconsulting.de

# **Inhaltsverzeichnis**

- 1. Allgemeines**
- 2. Kurzbeschreibung der Firma**
- 3. Ausgangssituation**
- 4. Kosten, Erträge und Auslastung**
- 5. Zielgruppen und Marketingstrategie**
- 6. Standort**
- 7. Zukunftsaussichten**
- 8. Auswertungen und Prognosen**
  - 8.1 Geschäftliche und private Darlehen**
  - 8.2 Geschäfts- und Privatkonten (Girokonten)**
  - 8.3 Verrechnungssatzermittlung**
  - 8.4 Rentabilitätsvorschau**
  - 8.5 Einnahmen und Ausgaben im Privatbereich**
  - 8.6 Liquiditätsvorschau**
  - 8.7 Ergebnisse**

## Existenzgründungskonzept für :

Reisebüro Mustermann  
Musterstraße 1  
12345 Musterhausen

Zettner Gerald

Gartenstraße 21  
97422 Schweinfurt  
Tel.: 09721 - 73 05 70  
Fax: 09721 - 73 05 70  
E-Mail: gerald.zettner@aundbconsulting.de

# 1. Allgemeines

## Zur Person

Max Mustermann, verheiratet, ein Kind

Musterstraße 1

12345 Musterhausen

geboren am 01.01.1974 in Musterstadt

## Kontaktdaten

Telefon: 12345 - 67 89 10

## Schule und Ausbildung

<b>1980 - 1984</b>	Grundschule Musterstadt
<b>1984 - 1993</b>	Gymnasium Musterstadt
<b>1993</b>	Abitur
<b>1993 - 1996</b>	Ausbildung zum Reiseverkehrskaufmann

## Berufserfahrung

<b>1993 - 2002</b>	Angestellter im Reisebüro "Sorglos Reisen"
<b>2002 - 2009</b>	Büroleitung "Sorglos Reisen" mit neun unterstellten Mitarbeitern

## Fachliche und kaufmännische Qualifikation

### Angestellter im Reisebüro "Sorglos Reisen"

- Selbständige Beratungen in den Bereichen Pauschal,- Bus- und Bahnreisen. Buchung von Linien- und Charterflügen. Vorbereitung aller notwendigen Unterlagen für gebuchte Reisen.

### Büroleitung "Sorglos Reisen"

- Erledigung aller anfallenden Arbeiten eines Büroleiters im Reisebüro, insbesondere Einstellung und Führung der unterstellten Mitarbeiter, Planung und Durchführung von Marketingaktionen, Überwachung von Auszubildenden, Beschwerdemanagement und Vorbereitung der monatlichen IATA - und Bahnabrechnungen.

## Existenzgründungskonzept für :

Reisebüro Mustermann  
Musterstraße 1  
12345 Musterhausen

Zettner Gerald

Gartenstraße 21  
97422 Schweinfurt  
Tel.: 09721 - 73 05 70  
Fax: 09721 - 73 05 70  
E-Mail: gerald.zettner@aundbconsulting.de

## 2. Kurzbeschreibung der Firma

Die Idee eines eigenen Reisebüros ist mit den steigenden und umfangreichen Aufgaben als Büroleiter gewachsen. Gefördert wurde die Idee durch ein großes Stammkundenpotential und die Spezialisierung auf ausgewählte Reisen, wie beispielsweise Golfreisen, Gruppenreisen, Incentives und Kreuzfahrten. Die Zielgruppe der oben angesprochenen Spezialreisen, die ca. 80 % meines Kundenstammes ausmacht, schätzt zudem den geplanten „24 Stunden- und Heimservice“ (Notfalltelefon und mobiles Büro), womit eine große Kundenbindung einhergehen soll.

Das Reisebüro soll im Gründungsjahr mit Herrn Fleißig und Frau Reiselustig als Aushilfe in zentraler Lage in Musterstadt geöffnet werden. Herr Fleißig ist seit 15 Jahren Reiseverkehrskaufmann in einem namhaften Reisebüro in Musterhausen. Frau Reiselustig, ebenfalls ausgebildete Reiseverkehrskauffrau, arbeitet zur Zeit auf 400 € Basis für ein Reisebüro in Musterstadt.

Komplettiert wird das Angebot durch die kompetente und unabhängige Beratung von erfahrenen Reiseverkehrskaufleuten mit hohem Bekanntheitsgrad, die zu allen namhaften Reiseveranstaltern entsprechende Anbindungen haben werden. Durch die unterschiedliche Spezialisierung der Mitarbeiter wird sichergestellt, dass alle Reiseanfragen kompetent und zuverlässig bearbeitet werden können. Die Möglichkeit der gegenseitigen Urlaubsvertretung rundet das kundenfreundliche Angebot ab.

## **Existenzgründungskonzept für :**

Reisebüro Mustermann  
Musterstraße 1  
12345 Musterhausen

Zettner Gerald

Gartenstraße 21  
97422 Schweinfurt  
Tel.: 09721 - 73 05 70  
Fax: 09721 - 73 05 70  
E-Mail: gerald.zettner@aundbconsulting.de

### **3. Ausgangssituation**

#### **Beschreibung der Geschäftsidee**

Die zunehmende Erfahrung als Büroleiter und der damit verbundenen selbständigen Abwicklung aller relevanten Geschäftsvorgänge, ließ den Wunsch einer eigenen Agentur reifen. Regelmäßig wurde ich von meinen Kunden angesprochen, warum ich mich nicht selbständig machen würde. Nach reiflichen Überlegungen und Gesprächen mit Reiseveranstaltern bezüglich den Anforderungen möchte ich nun meine eigene Agentur gründen.

#### **Alleinstellungsmerkmale**

Als besonderer Kundenservice ist eine Notfallnummer geplant. Kunden haben die Möglichkeit, 24 Stunden den Dienst des Reisebüros in Anspruch zu nehmen. Gerade bei unvorhersehbaren Problemen, wie beispielsweise notwendigen Umbuchungen bei Verspätungen, Überbuchungen und Reklamationen ist dieser kostenlose und unbürokratische Service ein hervorragendes Instrument zur Kundenbindung und -zufriedenheit.

Daneben soll das mobile Reisebüro dem Kunden das bequeme Buchen einer Reise von zu Hause aus ermöglichen, ohne auf kompetente Beratung verzichten zu müssen.

#### **Kaufmännische Betrachtung**

Aus kaufmännischer Sicht ergibt sich eine sehr gute Fixkostenumlage. Die aus der Einstellung von Hr. Fleißig entstehende Zielgruppenunabhängigkeit sowie die Zusammenführung bestehender Kundenbeziehungen, wirken sich positiv auf die Umsatzerwartungen aus. Daneben ist durch den besonderen Service, dem vorhandenen Spezialwissen und dem hohen Bekanntheitsgrad davon auszugehen, dass die Zahl der Neukunden stetig steigen wird. Durch die Möglichkeit der gegenseitigen Vertretung bei Urlaub oder Krankheit sind keine Ausfalltage und somit keine Produktionsausfälle zu erwarten. Vorlaufkosten müssen nach Rücksprache mit Agenturen nicht einkalkuliert werden und ermöglichen einen sofortigen Einstieg ins operative Geschäft.

## **Bekanntheitsgrad und bestehende Kundenbeziehungen**

Herr Fleißig kann auf 15 Jahre Erfahrung bei der Reisevermittlung zurückblicken. Durchschnittlich nehmen pro Jahr ca. 400 von den bestehenden 800 Stammkunden die Dienste von Herrn Fleißig in Anspruch. Der Rest der ca. 600 vermittelten Reisen verteilt sich auf Empfehlungen (ca. 120 Kunden) und Laufkundschaft (ca. 80 Kunden).

Herr Mustermann betreute ca. 1.000 Kunden und erzielte damit im Durchschnitt pro Jahr Reiseumsätze von 1.000.000 €. Der Stammkundenanteil beläuft sich auf ca. 800, wovon jährlich ca. 700 Kunden regelmäßig eine Reise buchen. Die meisten Buchungen dieser Kunden werden telefonisch oder per E-Mail abgewickelt, was ein Beleg für das entgegengebrachte Vertrauen ist. Von jährlich 1.000 vermittelten Reisen werden neben den Stammkunden ca. 300 Reisen auf Empfehlung gebucht.

## **Risiken des Geschäftsmodells**

Aufgrund der Wirtschafts- und Finanzkrise wird im nächsten Jahr ein verändertes Reiseverhalten der Deutschen prognostiziert. In mehreren Publikationen wird von einer durchschnittlichen Verkürzung der Reisedauer ausgegangen. Bei den durchschnittlichen Reisekosten pro Person für die Hauptreise werden 2009 nur noch 950.- € erwartet. Das entspricht gegenüber dem Vorjahr einen leichten Rückgang von 10.- €. Ebenso soll sich der Anteil derjenigen, die eine zweite oder dritte Urlaubsreise innerhalb eines Jahres machen von 15,7 % im Jahr 2008 auf 11,6 % verringern. Zudem ist ein Trend zu kurz entschlossenen Reisen zu erkennen.

Die Veränderungen im Reiseverhalten steigern den Wettbewerbsdruck der Agenturen untereinander, der durch die zunehmende Anzahl der Buchungen über das Internet noch erhöht wird. Anders als bei den überwiegend am Markt tätigen Reisebüros, ist das vorliegende Geschäftsmodell durch seine Unabhängigkeit geprägt. Dies kann zu schlechteren Konditionen bei den Reiseveranstaltern führen, was eine geringere Vermittlungsprovision zur Folge hat. Zudem kann die Akzeptanz des neuen Geschäftsmodells bei den Stammkunden von Herrn Mustermann nur aufgrund seiner eigenen Einschätzung bestimmt werden.

## Existenzgründungskonzept für :

Reisebüro Mustermann  
Musterstraße 1  
12345 Musterhausen

Zettner Gerald

Gartenstraße 21  
97422 Schweinfurt  
Tel.: 09721 - 73 05 70  
Fax: 09721 - 73 05 70  
E-Mail: gerald.zettner@aundbconsulting.de

### 4. Kosten, Erträge und Auslastung

In den Berechnungen wird von einem Selbstkostensatz pro Stunde ausgegangen, der als Verrechnungssatz deklariert ist. Bei der Ermittlung wird die Jahresproduktivzeit, im vorliegenden Fall die Anwesenheitszeit der Mitarbeiter, im Verhältnis zu den Gesamtkosten inklusive dem Unternehmergehalt gesetzt.

Die Erträge werden getrennt nach den Umsatzlinien „Kreuzfahrten“, „Pauschalreisen“, „Flüge“ sowie „Sonstiges“ worunter Mietwagen, Versicherungen etc. fallen, dargestellt.

Die Fixkosten sind aufgrund vorliegender Unterlagen sehr gut planbar. Bei den Erlösen wurden die bisher vermittelten Reisen von Herrn Fleißig durch die zu erwartenden verkaufbaren Reisen von Herrn Mustermann ergänzt. Aus Gründen der kaufmännischen Vorsicht und den vorliegenden Umsatzerlösen von Herrn Fleißig im Jahre 2009 wurde für die Erlösermittlung davon ausgegangen, dass Herr Mustermann lediglich 35 % seiner bisher erzielten Umsätze in das neue Geschäftsmodell einbringen kann.

Im Jahr 2012 wurde entgegen der zu erwartenden Steigerung von 20 % lediglich eine Steigerung von 10 % angenommen.

## Jahresgesamtzeit aller Produktivkräfte 2010

Personal- Nummer	Name	Stellung im Betrieb	Monate	davon pro- duktiv in %	Gesamt- Stunden	Leistungs- Faktor in %	Bereinigte Anwesenheit	In Berechn. berücksicht.
1	Max Mustermann	Chef	12	100	1792,000	100	1,000	ja
2	Hans Fleißig	Reisekaufmann	12	100	1792,000	100	1,000	ja
3	Rosi Reiselustig	Aushilfe	3	100	448,000	100	0,250	ja
4	Neueinstellung	Fachkraft	12	100	0,000	100	0,000	nein

### Gesamt:

Jahreskapazität je Produktiv-MA:	1792,000 h
Summe bereinigte Anwesenheit:	2,250
Tatsächliche Jahresproduktivstunden:	4032,000 h

## Jahresgesamtzeit aller Produktivkräfte 2011

Personal- Nummer	Name	Stellung im Betrieb	Monate	davon pro- duktiv in %	Gesamt- Stunden	Leistungs- Faktor in %	Bereinigte Anwesenheit	In Berechn. berücksicht.
1	Max Mustermann	Chef	12	100	1798,919	100	1,000	ja
2	Hans Fleißig	Reisekaufmann	12	100	1798,919	100	1,000	ja
3	Rosi Reiselustig	Aushilfe	3	100	449,730	100	0,250	ja
4	Neueinstellung	Fachkraft	12	100	1798,919	100	1,000	ja

### Gesamt:

Jahreskapazität je Produktiv-MA:	1798,919 h
Summe bereinigte Anwesenheit:	3,250
Tatsächliche Jahresproduktivstunden:	5846,486 h

## Jahresgesamtzeit aller Produktivkräfte 2012

Personal- Nummer	Name	Stellung im Betrieb	Monate	davon pro- duktiv in %	Gesamt- Stunden	Leistungs- Faktor in %	Bereinigte Anwesenheit	In Berechn. berücksicht.
1	Max Mustermann	Chef	12	100	1806,950	100	1,000	ja
2	Hans Fleißig	Reisekaufmann	12	100	1806,950	100	1,000	ja
3	Rosi Reiselustig	Aushilfe	3	100	451,737	100	0,250	ja
4	Neueinstellung	Fachkraft	12	100	1806,950	100	1,000	ja

### Gesamt:

Jahreskapazität je Produktiv-MA:	1806,950 h
Summe bereinigte Anwesenheit:	3,250
Tatsächliche Jahresproduktivstunden:	5872,587 h

## Verrechnungssatz-Ermittlung 2010

	Beträge in Euro	Bemerkungen
Personalkosten	35.000,00 €	Herr Fleißig und Frau Reiselustig inkl. AG - Anteil
Raumkosten	8.000,00 €	Inklusive Nebenkosten
Betriebliche Steuern	0,00 €	0,0 %
Versicherungsbeiträge	1.200,00 €	
KFZ-Kosten	0,00 €	
Werbe- und Reisekosten	6.000,00 €	Verstärkte Werbemaßnahmen zur Gründung
Reparatur und Instandhaltung	1.200,00 €	
Abschreibungen	0,00 €	
Zinsaufwendungen (langfristig)	1.350,00 €	lt. Darlehenspläne Konzept
Zinsaufwendungen (kurzfristig)	0,00 €	
Zins auf Eigenkapital	0,00 €	
Unternehmergehalt	40.000,00 €	
Sonstige Kosten	3.000,00 €	Steuerberater, Büromaterial etc.

Gesamtsumme Beträge 2010:

95750,00 €

Gesamtstunden 2010:

4032,00 h

**Verrechnungssatz (ermittelt)**

**23,75 € / h**

## Verrechnungssatz-Ermittlung 2011

	Beträge in Euro	Veränderung	Vorjahr 2010	Bemerkungen
Personalkosten	65.000,00 €	+85,7 %	35.000,00 €	Zusätzliche Fachkraft
Raumkosten	8.000,00 €	0,0 %	8.000,00 €	Inklusive Nebenkosten
Betriebliche Steuern	0,00 €	0,0 %	0,00 €	
Versicherungsbeiträge	1.260,00 €	+5,0 %	1.200,00 €	Betriebshaftpflicht
KFZ-Kosten	0,00 €	0,0 %	0,00 €	
Werbe- und Reisekosten	4.000,00 €	-33,3 %	6.000,00 €	Saisonale Werbemaßnahmen
Reparatur und Instandhaltung	1.260,00 €	+5,0 %	1.200,00 €	
Abschreibungen	0,00 €	0,0 %	0,00 €	
Zinsaufwendungen (langfristig)	1.350,00 €	0,0 %	1.350,00 €	lt. Darlehenspläne Konzept
Zinsaufwendungen (kurzfristig)	0,00 €	0,0 %	0,00 €	
Zins auf Eigenkapital	0,00 €	0,0 %	0,00 €	
Unternehmergehalt	45.000,00 €	+12,5 %	40.000,00 €	
Sonstige Kosten	3.150,00 €	+5,0 %	3.000,00 €	Steuerberater, Büromaterial etc.

Gesamtsumme Beträge 2011: 129020,00 €

Gesamtstunden 2011: 5846,49 h

**Verrechnungssatz (ermittelt) 22,07 € / h**

## Verrechnungssatz-Ermittlung 2012

	Beträge in Euro	Veränderung	Vorjahr 2011	Bemerkungen
Personalkosten	65.000,00 €	0,0 %	65.000,00 €	Zusätzliche Fachkraft
Raumkosten	8.000,00 €	0,0 %	8.000,00 €	Inklusive Nebenkosten
Betriebliche Steuern	0,00 €	0,0 %	0,00 €	
Versicherungsbeiträge	1.260,00 €	0,0 %	1.260,00 €	Betriebshaftpflicht
KFZ-Kosten	0,00 €	0,0 %	0,00 €	
Werbe- und Reisekosten	4.000,00 €	0,0 %	4.000,00 €	Saisonale Werbemaßnahmen
Reparatur und Instandhaltung	1.260,00 €	0,0 %	1.260,00 €	
Abschreibungen	0,00 €	0,0 %	0,00 €	
Zinsaufwendungen (langfristig)	1.350,00 €	0,0 %	1.350,00 €	lt. Darlehenspläne Konzept
Zinsaufwendungen (kurzfristig)	0,00 €	0,0 %	0,00 €	
Zins auf Eigenkapital	0,00 €	0,0 %	0,00 €	
Unternehmergehalt	45.000,00 €	0,0 %	45.000,00 €	
Sonstige Kosten	3.150,00 €	0,0 %	3.150,00 €	Steuerberater, Büromaterial etc.

Gesamtsumme Beträge 2012: 129020,00 €

Gesamtstunden 2012: 5872,59 h

**Verrechnungssatz (ermittelt) 21,97 € / h**

## Kategorie Handel (H3)

### Erlöse aus Vermittl./Prov., Lizenzen, Anlagen u.ä. >OHNE< fremde Kosten

Bezeichnung	Geplante Einh./Jahr	Geplanter Wert je Einh.	Geplanter Erlös je Einh. in %	Geplanter Erlös je Einh. in €	Gesamt-Erlös/Jahr	Bemerkung
Kreuzfahrten	20,00	1.800,00 €	12,50 %	225,00 €	4.500,00 €	
Pauschalreisen	450,00	1.500,00 €	10,00 %	150,00 €	67.500,00 €	
Flüge	350,00	60,00 €	100,00 %	60,00 €	21.000,00 €	
Sonstiges	600,00	60,00 €	15,00 %	9,00 €	5.400,00 €	Versicherungen, Mietwagen etc.
Gesamt:	1.420,00 Einh.	---	---	---	98.400,00 €	

## Kategorie Handel (H3)

### Erlöse aus Vermittl./Prov., Lizenzen, Anlagen u.ä. >OHNE< fremde Kosten

Bezeichnung	Geplante Einh./Jahr	Geplanter Wert je Einh.	Geplanter Erlös je Einh. in %	Geplanter Erlös je Einh. in €	Gesamt-Erlös/Jahr	Bemerkung
Kreuzfahrten	25,00	1.800,00 €	12,50 %	225,00 €	5.625,00 €	Anstieg wegen neuer Vollzeitkraft
Pauschalreisen	650,00	1.500,00 €	10,00 %	150,00 €	97.500,00 €	Anstieg wegen neuer Vollzeitkraft
Flüge	400,00	60,00 €	100,00 %	60,00 €	24.000,00 €	Anstieg wegen neuer Vollzeitkraft
Sonstiges	800,00	60,00 €	15,00 %	9,00 €	7.200,00 €	Versicherungen, Mietwagen etc.
Gesamt:	1.875,00 Einh.	---	---	---	134.325,00 €	

## Kategorie Handel (H3)

### Erlöse aus Vermittl./Prov., Lizenzen, Anlagen u.ä. >OHNE< fremde Kosten

Bezeichnung	Geplante Einh./Jahr	Geplanter Wert je Einh.	Geplanter Erlös je Einh. in %	Geplanter Erlös je Einh. in €	Gesamt-Erlös/Jahr	Bemerkung
Kreuzfahrten	25,00	1.800,00 €	12,50 %	225,00 €	5.625,00 €	Anstieg 10 %
Pauschalreisen	710,00	1.500,00 €	10,00 %	150,00 €	106.500,00 €	Anstieg 10 %
Flüge	440,00	60,00 €	100,00 %	60,00 €	26.400,00 €	Anstieg 10 %
Sonstiges	880,00	60,00 €	15,00 %	9,00 €	7.920,00 €	Anstieg 10 %
Gesamt:	2.055,00 Einh.	---	---	---	146.445,00 €	

## Existenzgründungskonzept für :

Reisebüro Mustermann  
Musterstraße 1  
12345 Musterhausen

Zettner Gerald

Gartenstraße 21  
97422 Schweinfurt  
Tel.: 09721 - 73 05 70  
Fax: 09721 - 73 05 70  
E-Mail: gerald.zettner@aundbconsulting.de

## 5. Zielgruppen und Marketingstrategie

### Zielgruppen im Reisetourismus

Anhand unterschiedlicher Spezialisierung von Reiseveranstaltern kann die Reisetouristikbranche in drei große Zielgruppen einteilen.

1. Pauschalreisende
2. Exklusivreisen für gehobene Ansprüche und zu besonderen Anlässen
3. Firmen- und Gruppenreisen

#### Pauschalreisen

Eine Abgrenzung der Zielgruppe von Pauschalreisenden ist faktisch nicht möglich. Nah- und Fernreisen, Aktivurlaube und Studienreisen sind nur ein kleiner Ausschnitt der am Markt angebotenen Pauschalreisen. Solche Reisen sind in allen Preiskategorien erhältlich und werden folglich über alle sozialen Schichten hinweg gebucht. Der Vielfalt an Reismöglichkeiten stehen die unterschiedlichsten Kundenwünsche gegenüber. Steht die Erholung im Vordergrund oder soll es eine Erlebnisreise sein? Welcher Komfort wird vom Kunden vorausgesetzt? Welche familiären Gegebenheiten müssen berücksichtigt werden? Die Liste ließe sich beliebig fortsetzen und zeigt, dass nur über die entsprechende Erfahrung in der Beratung der jeweilige Fokus des Kunden ermittelt werden kann.

#### Exklusivreisen für gehobene Ansprüche und zu besonderen Anlässen

Exklusivreisen erfordern aufgrund des exklusiven Kundenkreises und der hohen Erwartungshaltung dieser Kunden ein hohes Maß an Erfahrung und Vertrauen. Die Kosten einer solchen Reise spielen nur eine geringe oder gar keine Rolle. Vielmehr wünscht sich dieses Klientel ein „rundum sorglos Paket“, um vom meist gestressten Alltag auszuspannen.

#### Firmen- und Gruppenreisen

Unternehmen und Gruppen stellen an ihre Reisen immer besonders hohe Ansprüche. Ein reibungsloser und perfekt organisierter Reiseverlauf verbunden mit einem großen Erlebnis- und Spaßfaktor werden von dieser lukrativen Zielgruppe erwartet. Nur mit exzellenten Kontakten zu verlässlichen Anbietern und persönlichen Erfahrungen kann

diese hohe Erwartungshaltung befriedigt werden.

## **Zielgruppenunabhängigkeit des Geschäftsmodells**

Herr Fleißig und Herr Mustermann haben sich im Laufe ihrer beruflichen Laufbahn auf unterschiedliche Zielgruppen spezialisiert. Zirka 80 % der Umsätze werden aus der Vermittlung von Pauschalreisen generiert. Die für ein erfolgreiches Geschäftsmodell notwendigen Anbindungen zu allen namhaften Anbietern in diesem Bereich sind bereits geklärt.

Herr Mustermann vermittelte in seiner Funktion als Büroleiter überwiegend für anspruchsvolle Kunden, Unternehmen und Gruppen entsprechende Reisen. Fortbildungslehrgänge und unzählige Erfahrungsreisen haben Herrn Mustermann zu einem Spezialisten für diese Zielgruppen werden lassen. Exklusiv-, Firmen- und Gruppenreisen erfordern sicherlich eine sehr umfangreiche und kompetente Beratung. Solche Reisen sind ohne die notwendigen Kenntnisse und Kontakte nur schwer oder gar nicht vom Kunden selbst buchbar. Zirka 50 % der von Herrn Mustermann gebuchten Reisen in diesem Bereich werden telefonisch oder per E-Mail abgewickelt. Das große Vertrauen in die Erfahrungen von Herrn Mustermann wird von ca. 800 Stammkunden und einer Empfehlungsquote von ca. 30 % belegt.

Durch die bereits bestehenden Anbindungen zu allen namhaften Anbietern können alle Zielgruppen kompetent und unabhängig beraten werden. Das angesprochene Vertrauen in den exzellenten Service von Herrn Mustermann lässt erwarten, dass viele Stammkunden dem neuen Geschäftsmodell folgen werden.

## **Marketingstrategie**

Im ersten Geschäftsjahr steht die Erhöhung des Bekanntheitsgrades des neuen Geschäftsmodells im Vordergrund. Flyeraktionen und gezielte Werbung in Printmedien sollen den besonderen Service und die Vorteile der Zielgruppenunabhängigkeit hervorheben. Verstärkt werden soll dieser Effekt über redaktionelle Beiträge, welche bei Neugründungen verbunden mit einer entsprechenden Anzeige, in den meisten regionalen Zeitungen problemlos zu haben sind. Insbesondere der „24 Stunden Service“ und das „mobile Reisebüro“ sollten als Novum in der Reisevermittlung die Bereitschaft zu redaktionellen Beiträgen verstärken. Der wachsenden Zahl von Internetbuchern möchte man zeigen, dass man auf kompetente Beratung bei gleichem Preis nicht verzichten muss. Anspruchsvolle Neukunden und Unternehmen sollen über den außerordentlichen Service und den vorhandenen hohen Erfahrungswerten in diesem Bereich angesprochen werden. Zudem zeigen die Erfahrungswerte, dass diese Zielgruppe eine persönliche und individuelle Exklusivberatung in familiärer Atmosphäre bevorzugt. Unterstützt wird dies durch eine völlig unabhängige Beratung und dem hohen Bekanntheitsgrad der Mitarbeiter.

Die Marketingstrategie für die Folgejahre wird von den vorhandenen Daten aus dem Controlling bestimmt. Die gezielte Ansprache einzelner Zielgruppen und die

Auswertung der getätigten Werbemaßnahmen bestimmen dann die weitere Vorgehensweise.

Für die Konzeptjahre wird jeweils ein Marketingbudget von 5 % bis 8 % des zu erwartenden Umsatzes veranschlagt.

## Existenzgründungskonzept für :

Reisebüro Mustermann  
Musterstraße 1  
12345 Musterhausen

Zettner Gerald

Gartenstraße 21  
97422 Schweinfurt  
Tel.: 09721 - 73 05 70  
Fax: 09721 - 73 05 70  
E-Mail: gerald.zettner@aundbconsulting.de

## 6. Standort

Das geplante Reisebüro hat eine Bürofläche von 40 m<sup>2</sup>, ist im Ortskern von Musterstadt zu finden und ist mit aller notwendigen Technik wie PC, Drucker, Fax und entsprechendem Mobiliar ausgestattet. Musterstadt liegt 12 km südwestlich von Musterhausen und verkehrsgünstig am Schnittpunkt der Bundesstraße 1 und 2. Es liegt autobahnnah und am Knotenpunkt der überregionalen Entwicklungsachse Max - Moritz. Der Bahnhof in Moritzhausen ist 3 km entfernt.

### Bedeutung des Standortes für das Gründungsvorhaben

Verkehrsanbindungen haben für Reisebüros nur eine geringe Bedeutung. Vorteilhaft wirkt sich dennoch die günstige Lage Musterstadts auf die Reisezeit zu Flughäfen, Bahnhöfen und für Inlandsreisen aus.

Wichtiger für Reisebüros, die überwiegend Laufkundschaft bedienen möchten, ist eine zentrale Lage. Das Reisebüro ist im Ortskern von Musterstadt und erfüllt diese Voraussetzungen.

### Mitbewerbersituation an den Standorten

Die Preise in der Reisebranche werden von den Reiseveranstaltern vorgegeben und sind deshalb für alle vermittelnden Reisebüros identisch. Preisnachlässe gehen immer zu Lasten der eigenen Provision und sind daher kein guter Ratgeber für ein langfristig angelegtes Geschäftskonzept. Demzufolge liegt der Fokus bei der Bewertung der regionalen Mitbewerbersituation im Verhältnis der Einwohner zu den vorhandenen Reisebüros sowie den von Mitbewerbern angebotenen Services und Spezialisierungen.

In Musterstadt bemühen sich ca. 20 kleine und mittlere Reisebüros um die Gunst der ca. 53.000 Einwohner. Zirka 80 % der Reisebüros befinden sich in zentraler Lage. Der Schwerpunkt liegt meist auf der Vermittlung von Pauschalreisen, was wohl aus der Beschäftigten- und Einkommensstruktur der Bevölkerung Musterstadts resultiert. 50 % der Beschäftigten in Musterstadt sind im produzierenden Gewerbe tätig und das verfügbare Einkommen der privaten Haushalte lag 2006 um 2.000 € niedriger als in Bayern. Lediglich drei Reisebüros in Musterstadt sind so genannte „Vollreisebüros“, das heißt sind berechtigt Flug- und Bahntickets selbst auszustellen. Größtenteils sind die Reisebüros von einem beziehungsweise wenigen Reiseveranstaltern abhängig. Die

Abhängigkeit wird in der Beratung deutlich und geht zu Lasten des Kunden. Höhere Provisionssätze und Bonuszahlungen am Jahresende werden meist über das Interesse einer objektiven und an den Kundenwünschen ausgerichteten Beratung gestellt.

Zudem ist Standortübergreifend die wachsende Anzahl an Internetanbietern zu nennen.

### **Abgrenzung zum Markt**

Die hohen Beratungsansprüche der anspruchsvollen Kunden und Unternehmen werden mit dem derzeit am Markt einzigartigen „24 Stunden Service“ mehr als befriedigt. Das „mobile Reisebüro“ ermöglicht das bequeme Buchen von zu Hause aus, ohne auf eine kompetente Beratung verzichten zu müssen. Dieser Service soll dem steigenden Trend der Internetbücher entgegenwirken. Die langjährige Erfahrung der Partner auf ihren jeweiligen Spezialgebieten und die damit verbundene fachliche Qualifikation macht das geplante Unternehmen zielgruppenunabhängig. Eine günstige Fixkostenumlage ist ein weiteres gewichtiges Unterscheidungsmerkmal zu den Mitbewerbern und bringt einen entscheidenden Wettbewerbsvorteil.

## **Existenzgründungskonzept für :**

Reisebüro Mustermann  
Musterstraße 1  
12345 Musterhausen

Zettner Gerald

Gartenstraße 21  
97422 Schweinfurt  
Tel.: 09721 - 73 05 70  
Fax: 09721 - 73 05 70  
E-Mail: gerald.zettner@aundbconsulting.de

## **7. Zukunftsaussichten**

Die Reiselust der Deutschen ist weiterhin ungebrochen. Der durch die Wirtschaftskrise veränderten Nachfrage nach kürzeren, billigeren und weniger Urlauben im kommenden Jahr, wird nach Beendigung der Wirtschaftskrise eine schnelle Erholung der Branche folgen. Gerade der Nachholeffekt, der das Bedürfnis nach Ausgleich auf verzichtetem Konsum beschreibt, wird der Branche voraussichtliche Umsatzsteigerungen von ca. 20 % bringen. Bereits vor der Krise war ein deutlicher Trend zum Luxusurlaub („Geiz ist nicht mehr geil“) und Zweitreisen in Form von Städtereisen und Wellnessaufenthalte auszumachen. Dieser Trend wird sich spätestens ab Ende 2010 wieder zeigen. Mit vorliegendem Geschäftsmodell ist man bestens für beschriebene Trends aufgestellt.

## Existenzgründungskonzept für :

Reisebüro Mustermann  
Musterstraße 1  
12345 Musterhausen

Zettner Gerald

Gartenstraße 21  
97422 Schweinfurt  
Tel.: 09721 - 73 05 70  
Fax: 09721 - 73 05 70  
E-Mail: gerald.zettner@aundbconsulting.de

### 8.1 Geschäftliche und private Darlehen

Bezeichnung	Kreditinstitut / Konto	Art	Zins	Tilgung	Jahr	Beginn	Zins Restjahr	Tilgung Restjahr
Investitionsdarlehen	XY Bank	gesch.	1.350,00 €	0,00 €	2010	01 -->	0,00 €	0,00 €
	1234		1.350,00 €	2.400,00 €	2011			
			1.350,00 €	2.400,00 €	2012			
Bausparer	LBS	privat	1.200,00 €	1.000,00 €	2010	01 -->	0,00 €	0,00 €
	12345		1.100,00 €	1.100,00 €	2011			
			1.000,00 €	1.200,00 €	2012			

Gesamtsummen Zins und Tilgung für die Jahre 2011 - 2012:

Jahr	Zins	Tilgung	Zins Restjahr	Tilgung Restjahr
2010	2.550,00 €	1.000,00 €	0,00 €	0,00 €
2011	2.450,00 €	3.500,00 €	0,00 €	0,00 €
2012	2.350,00 €	3.600,00 €	0,00 €	0,00 €

## Existenzgründungskonzept für :

Reisebüro Mustermann  
Musterstraße 1  
12345 Musterhausen

Zettner Gerald

Gartenstraße 21  
97422 Schweinfurt  
Tel.: 09721 - 73 05 70  
Fax: 09721 - 73 05 70  
E-Mail: gerald.zettner@aundbconsulting.de

## 8.2 Geschäfts- und Privatkonten (Girokonten)

### Stand zum Konzeptbeginn ( 1. Januar 2010 ):

	Kreditinstitut	Kontonr.	Art	Stand z. 01.01.2010	Max. KK-Spielraum	gültig von - bis
Privatkonto	XY Bank	123456	privat	-1.200,00 €	-3.000,00 €	01/10-12/11

	Stand z. 01.01.2010	KK-Spielraum 2010	KK-Spielraum 2011	KK-Spielraum 2012		
Summe privat	-1.200,00 €	-3.000,00 €	-3.000,00 €	-12.500,00 €		
Summe gesch.	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €		
Gesamt	-1.200,00 €	-3.000,00 €	-3.000,00 €	-12.500,00 €		

**Liquiditätsspielraum zum Konzeptbeginn: 1.800,00 €**



## Existenzgründungskonzept für :

Reisebüro Mustermann  
Musterstraße 1  
12345 Musterhausen

Zettner Gerald

Gartenstraße 21  
97422 Schweinfurt  
Tel.: 09721 - 73 05 70  
Fax: 09721 - 73 05 70  
E-Mail: gerald.zettner@aundbconsulting.de

### 8.4 Rentabilitätsvorschau

	2010	2011	2012
Umsatz lt. Hochrechnung	98.400,00 €	134.325,00 €	146.445,00 €
./. Wareneinsatz lt. Hochrechnung	0,00 €	0,00 €	0,00 €
Rohhertrag	98.400,00 €	134.325,00 €	146.445,00 €
./. Personalkosten einschl. Berufsgenossenschaft	35.000,00 €	65.000,00 €	65.000,00 €
./. Kosten lt. Verrechnungssatzermittlung	19.400,00 €	17.670,00 €	17.670,00 €
Erweiterter Cash Flow	44.000,00 €	51.655,00 €	63.775,00 €
./. Zinsen (langfristig)	1.350,00 €	1.350,00 €	1.350,00 €
./. Abschreibungen	0,00 €	0,00 €	0,00 €
Gewinn / Verlust (vor Steuerabzug)	42.650,00 €	50.305,00 €	62.425,00 €
Verlustvortrag (minus)	0,00 €	0,00 €	0,00 €
Rückstellung Neubildung (minus)	0,00 €	0,00 €	0,00 €
Rückstellung Auflösung (plus)	0,00 €	0,00 €	0,00 €
Steuerl. Gewinn / Verlust	42.650,00 €	50.305,00 €	62.425,00 €

#### Steuerlicher Aspekt:

	2010	2011	2012
Prozentsatz	0,00	0,00	0,00
Einkommensteuer	0,00 €	0,00 €	0,00 €

## Existenzgründungskonzept für :

Reisebüro Mustermann  
Musterstraße 1  
12345 Musterhausen

Zettner Gerald

Gartenstraße 21  
97422 Schweinfurt  
Tel.: 09721 - 73 05 70  
Fax: 09721 - 73 05 70  
E-Mail: gerald.zettner@aundbconsulting.de

## 8.5 Einnahmen und Ausgaben im Privatbereich

### Einnahmen:

	2010	2011	2012
Neue geplante Darlehen	0,00 €	0,00 €	0,00 €
Unternehmergehalt netto	40.000,00 €	45.000,00 €	45.000,00 €
Guthabenzinsen kurzfristig lt. Girokonten	0,00 €	0,00 €	0,00 €
Gehalt Ehegatte	12.000,00 €	12.000,00 €	12.000,00 €
Kindergeld	2.000,00 €	2.000,00 €	2.000,00 €
Mieteinnahmen	0,00 €	0,00 €	0,00 €
Pachteinnahmen	0,00 €	0,00 €	0,00 €
Einkommensteuer-Rückerstattung	0,00 €	0,00 €	0,00 €
Einkünfte aus Kapitalvermögen	0,00 €	0,00 €	0,00 €
Sonstige Einnahmen	0,00 €	0,00 €	0,00 €
<b>Gesamteinnahmen</b>	<b>54.000,00 €</b>	<b>59.000,00 €</b>	<b>59.000,00 €</b>

### Ausgaben:

	2010	2011	2012
Einkommensteuer/Steuervorauszahlung	0,00 €	0,00 €	0,00 €
Verbindlichkeiten, Darlehen lt. Kapitaldienstplan	0,00 €	2.200,00 €	2.200,00 €
Belastungszinsen kurzfristig lt. Girokonten	0,00 €	144,00 €	0,00 €
Lebenshaltung	18.000,00 €	20.000,00 €	22.000,00 €
EK - Steuern auf Sondereinnahmen	0,00 €	0,00 €	0,00 €
Sonstige Ausgaben	0,00 €	0,00 €	0,00 €
<b>Gesamtausgaben</b>	<b>18.000,00 €</b>	<b>22.344,00 €</b>	<b>24.200,00 €</b>

### Gesamt:

	2010	2011	2012
Gesamteinnahmen	54.000,00 €	59.000,00 €	59.000,00 €
Gesamtausgaben	18.000,00 €	22.344,00 €	24.200,00 €
Differenz Einnahmen-Ausgaben	36.000,00 €	36.656,00 €	34.800,00 €

## Existenzgründungskonzept für :

Reisebüro Mustermann  
Musterstraße 1  
12345 Musterhausen

Zettner Gerald

Gartenstraße 21  
97422 Schweinfurt  
Tel.: 09721 - 73 05 70  
Fax: 09721 - 73 05 70  
E-Mail: gerald.zettner@aundbconsulting.de

## 8.6 Liquiditätsvorschau

### Einnahmen:

	2010	2011	2012
Einnahmen lt. Rentabilitätsvorschau	98.400,00 €	134.325,00 €	146.445,00 €
Privateinnahmen	14.000,00 €	14.000,00 €	14.000,00 €
Neue geplante Darlehen	30.000,00 €	0,00 €	0,00 €
Forderungen zum Stand 1.1.2010	0,00 €	0,00 €	0,00 €
Gesamteinnahmen	142.400,00 €	148.325,00 €	160.445,00 €

### Ausgaben:

	2010	2011	2012
Ausgaben lt. Rentabilitätsvorschau	55.750,00 €	84.020,00 €	84.020,00 €
Unternehmergehalt (Privatentnahme)	40.000,00 €	45.000,00 €	45.000,00 €
Einkommensteuer lt. Rentabilitätsvorschau	0,00 €	0,00 €	0,00 €
Privatausgaben ohne Einkommensteuer	18.000,00 €	22.344,00 €	24.200,00 €
Verbindlichkeiten zum Stand 1.1.2010	0,00 €	0,00 €	0,00 €
Jährliche Tilgungsleistung geschäftlich	0,00 €	3.750,00 €	3.750,00 €
Gesamtausgaben	113.750,00 €	155.114,00 €	156.970,00 €

### Gesamt:

	2010	2011	2012
Gesamteinnahmen	142.400,00 €	148.325,00 €	160.445,00 €
Gesamtausgaben	113.750,00 €	155.114,00 €	156.970,00 €
Differenz Einnahmen-Ausgaben	28.650,00 €	-6.789,00 €	3.475,00 €

## Existenzgründungskonzept für :

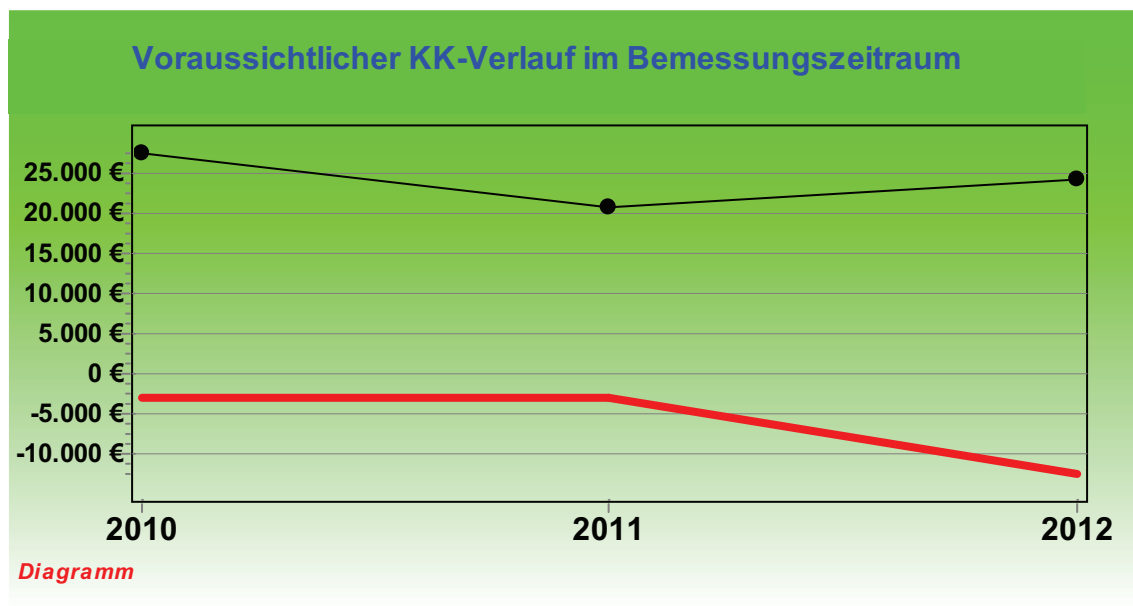
Reisebüro Mustermann  
Musterstraße 1  
12345 Musterhausen

Zettner Gerald

Gartenstraße 21  
97422 Schweinfurt  
Tel.: 09721 - 73 05 70  
Fax: 09721 - 73 05 70  
E-Mail: gerald.zettner@aundbconsulting.de

## 8.7 Ergebnisse

	2010	2011	2012
Differenz Einnahmen / Ausgaben	28.650,00 €	-6.789,00 €	3.475,00 €
Differenz Forderungen / Verbindlichkeiten	0,00 €	0,00 €	0,00 €
Gesamtdifferenz	28.650,00 €	-6.789,00 €	3.475,00 €
KK-Stand aller Konten zum 1.1.2010	-1.200,00 €	27.450,00 €	20.661,00 €
Voraussichtlicher KK-Stand Ende	27.450,00 €	20.661,00 €	24.136,00 €
KK-Spielraum aller Konten bis:	-3.000,00 €	-3.000,00 €	-12.500,00 €
KK-Reserve aller Konten (Liquiditätsspielraum)	30.450,00 €	23.661,00 €	36.636,00 €



Diese Liquiditätsvorschau spiegelt nicht den genauen Geld- bzw. Zahlungsfluss wieder. Die Einnahme/Ausgabe-Charakteristiken, z.B. Festzahlungen pro Monat/Quartal/Jahr oder die Zahlungsmoral (Durchschnitt unserer Kunden) Rechnungsstellungsdatum und Zahlungseingang, ebenso unsere Zahlungsverhältnisse (Skonto, zeitversetztes Zahlen etc.) wie auch eventuelle Zahlungsausfälle durch Insolvenzen oder Rechtsstreitigkeiten, können hier nicht berücksichtigt werden. Darüber hinaus sind Einnahme-/Ausgabedifferenzen der Mehrwertsteuer natürlich ebenfalls nicht berücksichtigt. Dies würde auch keine Verbesserung oder Verschlechterung bedeuten, denn diese werden ohnehin mit dem Finanzamt verrechnet.