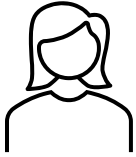
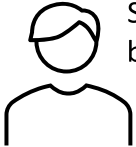


Case Study: Von der Idee zur Unternehmensgründung

Die Ausgangssituation



Carola Thallinger hat eine Modeschule absolviert und war dann einige Jahre im Einkauf eines großen Textilunternehmens tätig. Sie kennt die Textilbranche genau und ist mit sämtlichen Abläufen vom Entwurf bis zur Produktion bestens vertraut.



Simon Ramic hat nach der HTL-Matura bei einem Getränkehersteller zu arbeiten begonnen und ist stetig die Karriereleiter hochgeklettert. Derzeit ist er Verkaufsleiter und sorgt dafür, dass die Getränke seines Arbeitgebers im Supermarkt zu finden sind. Verkaufen liegt ihm im Blut!

Seit sechs Jahren sind die beiden ein Paar und haben vor zwei Jahren ihre Tochter Coco bekommen. Als sie Kleidung für Coco kaufen wollten, haben sie festgestellt, dass es die Produkte, die sie sich wünschen einfach nicht gibt.

Die Geschäftsidee

Offensichtlich haben Carola Thallinger und Simon Ramic eine Marktlücke entdeckt: Kleidung für Kinder bis sechs Jahren,

- die angenehm zu tragen und bequem ist,
- freundliche Farben hat,
- nachhaltig aus biologischen Stoffen hergestellt wird und
- unter dem Namen ENFANT CHANCEUX verkauft wird.



Deshalb möchten sie ein Unternehmen gründen, mit dem sie genau diese Produkte für begeisterte Eltern, Großeltern, Onkeln und Tanten anbieten.

Erste Überlegungen zum Geschäftsmodell

Die Produkte werden von Carola Thallinger designt und von einem Unternehmen in der Slowakei hergestellt. Die gesamte Lieferkette ist transparent. Beim Vertrieb gibt es ein paar Varianten, die möglich sind.

Gestartet werden soll auf alle Fälle mit einem eigenen Shop und dem dazugehörigen Webshop. Danach sollen weitere Vertriebspartner gefunden werden und das Unternehmen soll stetig wachsen.

Geld & So

Carola Thallinger und Simon Ramic können ca. 50.000,00 EUR an Eigenkapital aufbringen, das vor allem für die Produktion der Kollektion verwendet werden soll. Carola Thallinger will sich Vollzeit dem Projekt widmen, Simon Ramic wird noch weiter bei seinem Arbeitgeber bleiben, will sich aber intensiv ins Unternehmen einbringen und mittelfristig auch nur mehr dafür arbeiten.

Bearbeiten Sie die folgenden Arbeitsaufgaben im Zusammenhang mit der Unternehmensgründung von Carola Thallinger und Simon Ramic.

1. Carola Thallinger und Simon Ramic erstellen gerade einen Businessplan. Beschreiben Sie kurz Ziel und Adressaten eines Businessplans.
2. Ein wesentlicher Teil des Businessplans ist der Finanzplan. Erklären sie kurz das Grundprinzip eines Finanzplans.
3. Stellen Sie im Zusammenhang mit einem Finanzplan anhand von selbst gewählten Beispielen den Unterschied zwischen Gründungskosten und laufenden Kosten gegenüber.
4. Beurteilen Sie die Bedeutung des Unternehmer*innenlohns für den Finanzplan.
5. Ein weiterer und ganz wesentlicher Kernbestandteil eines Businessplans ist das Geschäftsmodell.
 - Was versteht man unter dem Begriff „nachhaltiges Geschäftsmodell“?
 - Welche vier Dimensionen umfasst ein solches?
 - Formulieren Sie jeweils 2 konkrete zum Vorhaben von Carola Thallinger und Simon Ramic passende Konzeptionsgedanken zu den 4 Dimensionen des nachhaltigen Geschäftsmodells.
6. Führen Sie an, um welche Art von Gewerbe es sich hier handelt und welche Voraussetzungen für die Ausübung des Gewerbes notwendig sind.
7. Analysieren Sie, wie sich die Art des Gewerbes verändert, wenn die Kleidung selbst produziert wird.
8. Welche Kriterien können/sollten bei der Auswahl einer Rechtsform berücksichtigt werden.
9. Entwickeln Sie Vorschläge für eine geeignete Rechtsform, wenn Ihnen folgende Szenarien zur Verfügung stehen:
 - Beide wollen gleichberechtigte Partner sein und stehen gemeinsam voll hinter dem Unternehmen.
 - Simon Ramic behält seinen Job als Verkaufsleiter und arbeitet im Rahmen seiner Möglichkeiten mit. Ihm gehört auch das Haus, in dem das Unternehmen seinen Sitz haben wird.
 - Es ist der Plan möglichst rasch mehrere Standorte zu eröffnen und so ein rasches Wachstum zu ermöglichen.
10. Beschreiben Sie kurz die Vor- und Nachteile, die mit der jeweiligen Rechtsform verbunden sind.
11. Entwickeln Sie Vorschläge für den Firmennamen.
12. Beurteilen Sie mit Hilfe eines geeigneten Instruments die Attraktivität der Branche.

Wir machen einen großen Zeitsprung von 10 Jahren.

Carola Thallinger und Simon Ramic haben nicht nur erfolgreich ihr Unternehmen gegründet, sondern mittlerweile auch einige Krisen überstanden und ihr Unternehmen erfolgreich in Österreich etabliert. Bis dato haben sie 5 eigene Verkaufslokale in Ost-Österreich eröffnet und betreiben mit großem Erfolg einen eigenen Webshop. Die Zeit ist reif für eine weitere Expansion nach Westösterreich, Süddeutschland und die Südtirol. Da sie ganz spezielle Vorstellungen davon haben, wie ihre Kindermode präsentiert werden muss, damit sie erfolgreich verkauft werden kann, kommt für die Expansion ihres Unternehmens nur die Eröffnung von eigenen Verkaufslokalen oder die Umsetzung mit Franchisingpartnern in Betracht.

13. Erläutern Sie das Grundprinzip eines Verkaufs von Kindermode im Rahmen eines Franchising-Systems. Gehen Sie dabei auf die Vorteile und Nachteile im Vergleich zur Expansion, durch die Eröffnung von eigenen Verkaufslokalen ein.
14. Welche Vorüberlegungen müssten Carola Thallinger und Simon Ramic anstellen, bevor sie die Suche nach geeigneten Franchisepartnern*innen starten können?
15. Erstellen Sie auf Basis der nachfolgenden Daten eine einfache Modellrechnung mit denen Carola Thallinger und Simon Ramic Interessent*innen überzeugen können, dass sich der Einstieg in ihr Franchisesystem finanziell auszahlt.
 - Bei einem Geschäftslokal mit 60 m² Verkaufsfläche liegt der Umsatz pro Monat für ein Kindermodengeschäft im Jahresbranchendurchschnitt bei rund 9.300 EUR exkl. Ust.
 - Carola und Simon sind mit ihrem Geschäftsmodell deutlich erfolgreicher und liegen 30% über dem Branchendurchschnittswert.
 - Der durchschnittliche Wareneinsatz ist mit 50% vom Umsatz anzusetzen.
 - Sonstige fixe und variable Kosten betragen im Branchenschnitt ca. 2.600 EUR pro Monat (exkl. Ust).
 - Die angedachte Franchisinggebühr besteht aus einem fixen und einem variablen Bestandteil. Der fixe Bestandteil beträgt 5.000,- EUR pro Jahr, der variable Anteil sind 5% vom Nettoumsatz.