

# Projektsteckbrief

## Erstellung eines Businessplans für eine Betriebsgründung

### STANDORT MEPPEN

Auf der Herrschwiese 15  
49716 Meppen

FON: +49 5931 - 888 468-0  
FAX: +49 5931 - 888 468-99

### STANDORT LEER

Groninger Straße 44  
26789 Leer

FON: +49 491 - 997 57 55-0  
FAX: +49 491 - 997 57 55-1

info@cpem-consulting.de



### Der Auftraggeber:

Basierend auf den langjährigen Erfahrungen aus Betrieben der CNC-Blechbearbeitung und den damit vorhandenen Kontakten zu potentiellen Kunden beabsichtigten drei Personen, ein neues Unternehmen zu gründen. Das zu gründende Unternehmen bietet im Rahmen von Auftragsfertigungen die Bearbeitung von Blechteilen an. Dabei sollten moderne Fertigungstechnologien zum Einsatz kommen.

### Die Aufgabenstellung:

Ziel des Projektes war eine ganzheitliche Existenzgründungsberatung. Im Zuge der angestrebten Gründung musste zunächst die Nachhaltigkeit der Gründungsidee überprüft und ein detaillierter Businessplan erstellt werden, um die erforderliche Fremdfinanzierung akquirieren zu können. Von vornherein sahen die Gründer in Bezug auf Organisation und Liquidität einige Herausforderungen im Zuge der Gründung auf sich zukommen.

### Die eingesetzten Methoden:

Mit den Gründern wurde vereinbart, zunächst eine Machbarkeitsanalyse zu erstellen. Diese umfasste neben der Ressourcen- und SWOT-Analyse die Durchführung einer Strategie-, Markt- und Vertriebsanalyse. Im Anschluss wurde ein Businessplan mit einer Finanz- und Ertragsplanung für die ersten drei Geschäftsjahre erstellt. Darüber hinaus wurden die Gründer für die Bankgespräche gecoacht. In regelmäßigen Terminen wurden die aktuellen Themen der Unternehmer erörtert.

SWOT Analyse	
<p><b>Stärken</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Hohe Flexibilität</li> <li>Innovative Auftragsfertigung</li> <li>Hohe Qualität des Produkts / der Dienstleistung</li> <li>Unternehmensgemeinschaft</li> <li>Kundenorientierung und technische Beratung</li> <li>Motiviertes und qualifiziertes Personal</li> <li>Absolutes Marktvertrauen</li> <li>Hohe Flexibilität und schnelle Reaktionszeit auf Kundenwünsche</li> <li>Stärkungsbeitrag bei den Kunden auf persönlicher Ebene</li> </ul>	<p><b>Schwächen</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Hoher Fixkosten-Anteil</li> <li>Geringer Bekanntheitsgrad des neuen Unternehmens</li> <li>Keine Erfahrung in der Führung von Unternehmen</li> <li>Geringes Eigenkapital vorhanden</li> <li>Auftragslage stark abhängig von allgemeinen Wirtschaftslage</li> </ul>
<p><b>Chancen</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Einsetzen von latenten Marktpotenzialen</li> <li>Wachstum innerhalb der Marktschranke</li> <li>Erneuerung von Stammkunden der Wettbewerber</li> <li>Substitution bestehender Produktionsanlagen bei SME</li> <li>Wenig Anbieter im Laserbereich (Wettbewerbskapazitäten überlastet)</li> <li>Konstruktive Unterstützung zur Kostenreduzierung (wirtschaftliche Fertigungsmöglichkeiten)</li> </ul>	<p><b>Risiken</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Förderungsstopp</li> <li>Niedrige Kapitalausstattung in den ersten Jahren</li> <li>Konjunkturschwankungen vermindern die Anlastung</li> </ul>

### Das Ergebnis für den Auftraggeber:

Die Gründer konnten durch die Akquirierung der Finanzmittel bei Kreditinstituten mit Unterstützung von Förder- und Bürgschaftsbanken die gewünschten Erst-Investitionen tätigen. Das Unternehmen hat sich nachhaltig am Markt etabliert.