

Businessplan

I - Auf einen Blick

Gründer: Heinz, Stefan (*14.07.1985) & Kopp, Matthias (*29.11.1985)

Gründungsvorhaben: Eventmanagement-Firma

Standort: Heilbronn

Rechtsform: GmbH

Firmenname: Heinz & Kopp GmbH

Start: 03/07

Gesamtkapitalbedarf: 50.000€ / 25.000€ / 25.000€

Finanzierung: Privateinlagen

Zukunftsperspektiven: Erfolgreiche Firmengründung, Mitarbeiter & Azubis einstellen



1 Geschäftsidee

Ein kostengünstiges Eventmanagementunternehmen mit folgenden Dienstleistungen:

- Catering (Speisen & Getränke)
- Auswahl d. Location
- Dekoration
- Musik & Unterhaltung
- Kinderbetreuung & -belustigung
- Werbung
 - Flyer, Plakate, Online-, Magazin- & Zeitungsanzeigen
 - Design nach Ihren Vorstellungen, Druck
 - Verteilung
- Beratung bei Firmengründungen (Disco)

2. Geschäftsidee

2.1 Fachliche und persönliche Voraussetzungen

Die beiden Gründer haben langjährige Erfahrung in Sachen Eventmanagement, allerdings bisher nur durch Arbeit mit Partnern. Mit dem dabei erworbenen Wissen soll nun eine starke Firma gegründet werden, die alle Dienstleistungen für ein gelungenes Fest aus einer Hand bietet.

2.2 Branchenerfahrung

Durch unsere Arbeit mit Partnern haben wir durch Arbeit mit unseren Partnern im Großraum Stuttgart zahlreiche Erfahrungen sammeln können, kennen die Szene und wissen somit, worauf es ankommt.

3. Markteinschaetzung

3.1 Marktpotential / Zielgruppe

Durch unser breitgefächertes Angebot sind wir für nahezu jedermann interessant, egal in welchem Rahmen sich das Event bewegt. Vom extravaganen Kindergeburtstag bis hin zum ausgefallenen Konzert – wir arrangieren in Absprache mit den Kunden alles professionell und zuverlässig. Der Kunde muss sich um nichts kümmern, nicht einmal um kreative Vorschläge. Selbstverständlich setzen wir auch gerne komplette Konzepte in die Tat um.

4. Wettbewerbssituation /1

4.1 Konkurrentenanalyse

Durch unsere bisherige Arbeit kennen wir die Problematik, mit der jeder Veranstalter zu kämpfen hat: er bekommt sämtliche Leistungen nie aus einer Hand, sodass die Einzelleistungen nicht optimal miteinander verknüpft und schnell etwas aus den Fugen gerät.

4. Wettbewerbssituation /2

4.2 Stärken- & Schwächenanalyse

Unsere Stärken sind:

Kompetenz auf jedem Gebiet d. Eventmanagements

Kreativität

Fähigkeit, die Wünsche des Kunden mit einzubinden

Unkonventionelle Denkansätze

Schwächen könnten sein:

Aktuell noch geringer Bekanntheitsgrad, der sich aber durch aggressives Multilevelmarketing und gelungene Veranstaltungen schnell erhöhen wird

5. Standort

Die Vorteile der günstigen Miete und zentralen Lage im Heilbronner **Businesspark Schwabenhofen** machen diesen Standort für ein Start-Up-Unternehmen wie das unsrige äußerst attraktiv.

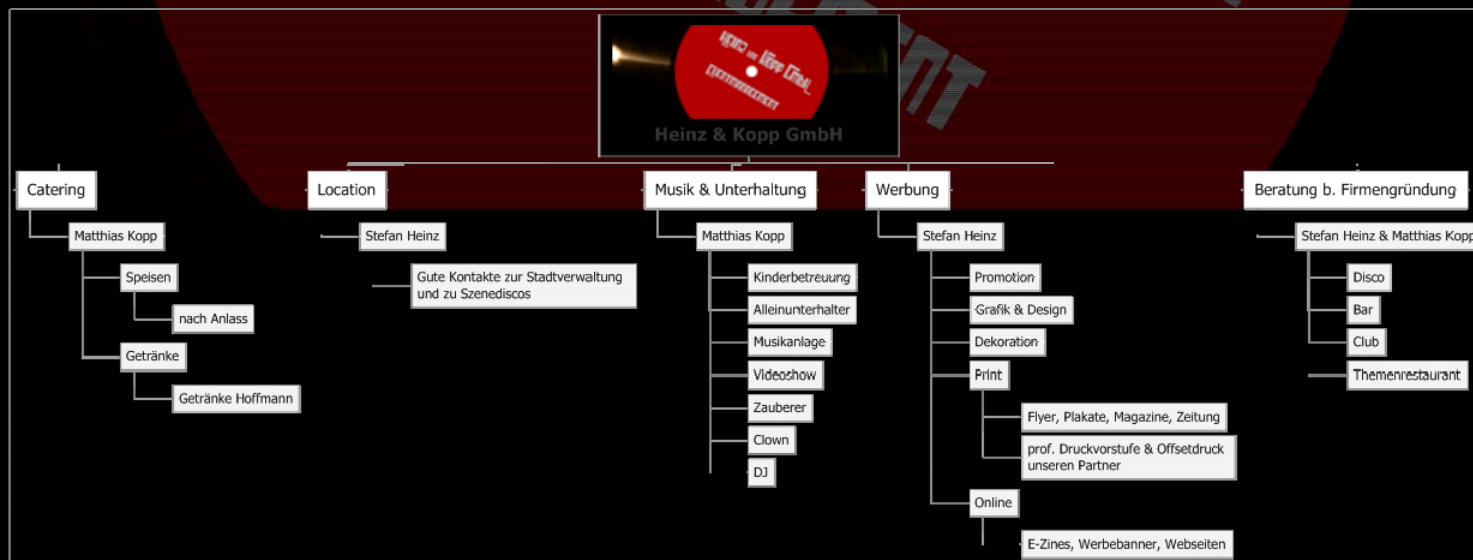


6. Unternehmensorganisations- und Personalmanagement /1

6.1 Rechtsformwahl

Wir haben uns für eine GmbH entschieden, um das finanzielle Risiko bei Großveranstaltungen zu minimieren. Da wir nur eigene Einlagen ins Unternehmen einbringen, sind wir von keiner Bank abhängig.

6.2 Aufgabenorganisation



6. Unternehmensorganisations- und Personalmanagement /2

6.3 Ablauforganisation

Nach Auftrag durch den Kunden wird entweder eine Idee entwickelt, oder aber die Idee des Kunden ausgearbeitet. Danach wird das fertige Konzept mit dem Kunden besprochen und ggf. überarbeitet. Danach geht es in die Planungs- & Ausführungsphase, d.h. die Location wird gebucht, ggf. Catering & Getränke organisiert, DJs nach Kundenwunsch ausgesucht sowie Security und Kassenpersonal incl. Kassensystemen bereitgestellt. Nach erfolgreichem Ablauf wird die Location in den Ausgangszustand zurückversetzt und eventuelle Beschädigungen werden zeitnah und unkompliziert beseitigt. Dafür sorgen zuverlässige Vertragshandwerker aus der Region.

6. Unternehmensorganisations- und Personalmanagement /3

6.4 Personalstruktur

Über [promotionbasis.de](https://www.promotionbasis.de) werden studentische Aushilfskräfte für die jeweiligen Aufgabengebiete ausgesucht. Das Kerngeschäft läuft vorerst nur über die beiden Gründer, von denen jeder seinen zugewiesenen Aufgabenbereich (s. Organigramm) hat.

7. Risikoanalyse

Bedingt durch die hohe Festdichte im Großraum Heilbronn-Stuttgart gehen wir davon, dass unser Angebot regen Zuspruch finden wird. Da wir intern entscheiden, welche Teilverträge wir untervergeben, falls das firmeneigene Equipment nicht ausreichen sollte, können wir auf bewährte Kontakte zurückgreifen. Sollten wir nicht ausgelastet sein, besteht natürlich die Möglichkeit, unsere eigenen Partys zu veranstalten, um zum einen unser Einkommen sicherzustellen und zum anderen potentielle Kunden von der Qualität unserer Arbeit zu überzeugen.

8. Finanzwirtschaftliche Planung /1

8.1 Kapitalbedarfsplanung

Nach Firmengründung werden unmittelbar folgende Anschaffungen getätigt:

Lagerhalle + Geschäftsräume (s. Standort)

EDV-Hard- & Software

Multimediasoftware

Audio- & Videohardware

Discoequipment

8. Finanzwirtschaftliche Planung /3

8.2 Liquiditätsplan

