

Businessplan

Projekt / Firma *Zentrum AG*
Liegenschaften für Gesellschaftsdienstleistungen

Kontaktadresse Zentrum AG
5085 Sulz

Info@Zentrumag.ch
www.zentrumag.ch

Verfasser *Meinrad Schraner, Alex Stäuble*
Datum *05.04.2021*

Copyright *UBS und IFJ Institut für Jungunternehmen, St.Gallen*

Version *05.04.2021/MSR*



Public

1. Unternehmen im Überblick

| Stichwort | Frage(n) | Beschrieb | | | | Details ¹⁾ |
|------------------------------|--|--|--|--|--|--------------------------------|
| 1.1 Unternehmen | Wann wurde, resp. wann wird unser Unternehmen gegründet ? Wie viele Mitarbeiter beschäftigen wir heute? | Gegründet am: Q2/2021 Operativ: 1. Juli 2021 | HR Eintrag in: Q2/2021 | Rechtsform: AG | Anzahl Mitarbeiter: keine | |
| 1.2 Branche | In welcher Branche sind wir tätig? Welches ist unser wichtigstes Angebot und welches ist unsere wichtigste Kundengruppe ? | Branche: 1: Vermietung von Liegenschaft(en) für «zentrale» Gesellschafts-dienstleistungen bereitstellen | Wichtigstes Angebot: Vermietung von Räumen für ein Lebensmittelgeschäft (Volg), Post-Stelle und Bank-Dienstleistungen (Raiffeisen) im Zentrum von Sulz. | | Wichtigste Kundengruppe: Dienstleister im Bereich Lebensmittel, Finanzdienstleistungen. (deren Kunden sind: Bevölkerung von Sulz und Durchreisende (Individualverkehr)1800/Tag), KMU, Vereine, Schulen, Regionale Produzenten) | |
| 1.3. Vision | Wohin wollen wir mit unserem Unternehmen? Welches ist unser langfristiges Ziel ? | Wir möchten in 10 Jahren schuldenfrei sein. Wir erwerben weitere Liegenschaften für die Ansiedelung/den Fortbestand von bestehenden od. neuen, zentralen Dienstleistungsunternehmen. Das Aktienkapital ist in zehn Jahren doppelt so hoch wie bei der Gründung. Das Unternehmen arbeitet gewinnorientiert und ist krisenresistent. Wir bevorzugen Dienstleistungsunternehmen, welche ein langfristiges Engagement verfolgen und gewinnorientiert aufgestellt sind. | | | | |
| 1.4. Finanzielle Eckwerte | Wo stehen wir finanziell gemäss unserem letzten Jahresabschluss ? Wie hoch ist unser aktueller Auftrags-bestand ? | Umsatz <i>-gerundet-</i> mindestens 31'000 | Betriebsgewinn nach Steuern <i>-gerundet-</i> Jahr 1: 1700 EBIT ab Jahr 2: 16'200 EBIT | Eigenkapital: 400'000 (Aktienkapital) | Fremdkapital: 300'000 | |
| 1.5 Schlüsselpersonen | Welche Schlüssel Personen tragen in welcher Funktion zum Erfolg unseres Unternehmens bei? | Name: Alex Stäuble Reto Weiss Raphael Wächter Meinrad Schraner Kurt u. Monika Winter Raiffeisen Regio Laufenburg | Funktion: VR-Mitglied VR-Mitglied VR-Mitglied VR-Mitglied Aktionär Aktionär | | Beteiligung am Unternehmen in % | Mitarbeit im Unternehmen in %: |

¹⁾ Beilagen gemäss Nummer auf dem Dokument / resp. Register im Ordner.

(Für die Erstellung div. Beilagen finden sich kostenlose Vorlagen und Checklisten in der Toolbox auf www.eStarter.ch oder auf www.ifj.ch.)

2. Aktuelle und zukünftige Situation

| Stichwort | Frage(n) | Beschrieb | Details ¹⁾ |
|------------------------------|--|--|---|
| 2.1 Situation heute | Welches sind unsere grössten Stärken im Unternehmen? | Alleinstellungsmerkmale: Am Standort gibt es kein weiteres Lebensmittelgeschäft, keine weitere Poststelle und keine Bank. Die Liegenschaft ist für die o.e. Dienstleistungen konzipiert. Der Standort ist in der Bevölkerung etabliert. Bevölkerung und Vereine pflegen eine grosse „Verbundenheit“. Die Parksituation ist komfortabel. | |
| | Welches sind unsere grössten Schwächen im Unternehmen? | Der Umsatz der eingemieteten Unternehmen ist begrenzt. Sulz hat nur ca. 1200 Einwohner und liegt direkt an der Grenze zu Deutschland. Sulz hat eine schlechte ÖV-Erschliessung. ⇒ Sulz muss für Neuzuzüger noch attraktiver werden und quantitativ wachsen, damit es sich auch für weitere Unternehmen (Bsp. Bäckerei, Kaffee, etc.) lohnt, in Sulz eine Filiale zu eröffnen. | |
| | Wie unterscheiden wir uns vom direktesten Mitbewerber ? Welches ist unser Erfolgsrezept ? | Name: Wir haben ausschliesslich Ankermieter (Volg, (Post), Raiffeisenbank). Damit kann ein Leerstand praktisch ausgeschlossen werden. (Die eingemieteten Unternehmen liefern für die im Dorf lebende Bevölkerung ein attraktives Angebot. Sie sind ein zuverlässiger Partner. Preis und Leistung sind abgestimmt.) | Wo ist der Mitbewerber besser als wir? Es gibt keine weitere Liegenschaft mit gleichen Voraussetzungen am Standort Sulz. |
| 2.2 Situation in 3 Jahren | Welches sind die wichtigsten Chancen für unser Unternehmen im Markt? | Aktionäre sind gute Kunden der eingemieteten Dienstleister. Das schafft Verbundenheit und Vertrauen. Aktionäre am Erfolg teilhaben lassen. Kundennähe pflegen (Vertrauen schaffen). | |
| | Welches sind die wichtigsten Gefahren für unser Unternehmen ? | Unsere Mieter erreichen die Umsatzziele nicht. Mietverträge werden nicht verlängert. Es droht Leerstand. Das Unternehmen macht Verlust. Aktionäre sind verärgert. | |
| | Wie entwickeln sich die Bedürfnisse unserer Kunden ? Welchen konkreten Nutzen wollen wir ihnen in Zukunft bieten? | Liegenschaft (Mietfläche) und Standort muss attraktiv sein und bleiben. Mieter möchten sich gut präsentieren und ggf. entwickeln. Mieter (Kunden) wollen gut bedient und betreut sein. Liegenschaft (Mietangebot) inkl. Zufahrt/Parkierung muss attraktiv und gepflegt bleiben. Mieter bei der Umsatzsteigerung aktiv unterstützen. | |

¹⁾ Beilagen gemäss Nummer auf dem Dokument / resp. Register im Ordner.

(Für die Erstellung div. Beilagen finden sich kostenlose Vorlagen und Checklisten in der Toolbox auf www.eStarter.ch oder auf www.ifj.ch.)

3. Markt heute und in Zukunft

| Stichwort | Frage(n) | Beschrieb | | | | Details ¹⁾ |
|------------------------------|---|---|--|-------------------------------------|----------------------------------|-----------------------|
| 3.1 Unser Markt heute | Welches sind unsere heutigen Angebote und Kundengruppen . | Angebot: - Räume für „Ein“ Lebensmittelgeschäft (und Post) inkl. PPs | Kundengruppe: Dienstleister der Lebensmittelbranche | Anzahl Kunden: 1 | Umsatzanteil in %: ~70 % | |
| | | - Platz für eine Bank inkl. PPs | Finanzdienstleister | 1 | ~25 % | |
| | | - Lagerraum klein (EG und DG) | KMU, Vereine, Private | 1 | ~5 % | |
| 3.2 Unser Markt in 4 Jahren | | Angebot: - analog 3.1 beleuchtete Werbesäule an der Hauptstrasse | Kundengruppe: - Volg/Post, Raiffeisenbank, KMU im Umkreis | Anzahl Kunden: - analog 3.1 | Umsatzanteil in %: analog 3.1 | |
| 3.3 Unser Markt in 10 Jahren | | Angebot: - weitere Liegenschaften für zentrale Gesellschaftsdienstleistungen bereitstellen | Kundengruppe: - analog 3.1 | Anzahl Kunden: - 1 – 2 Neukunden | Umsatzanteil in %: offen | |

¹⁾ Beilagen gemäss Nummer auf dem Dokument / resp. Register im Ordner.

(Für die Erstellung div. Beilagen finden sich kostenlose Vorlagen und Checklisten in der Toolbox auf www.eStarter.ch oder auf www.ifj.ch.)

4. Marketing

| Stichwort | Frage(n) | Beschrieb | | | Details ¹⁾ |
|-----------------------|--|--|--|---|-----------------------|
| 4.1 Referenzkunden | Wer sind unsere Referenzkunden und warum sind sie von uns begeistert? | Name: (Anker) Mieter der Liegenschaft (Volg (Post), Raiffeisenbank) Alle Aktionäre KMU, Private, Vereine | Grund für Begeisterung: Liegenschaft mit guten Parkierungsmöglichkeiten. Zentral gelegen, gepflegt und gut unterhalten. Überzeugendes Geschäftsmodell mit Beteiligungsmöglichkeiten, Kundennähe, wirtschaftlicher Erfolg, Langfristigkeit. | Umsatzanteil in %: 100 | |
| 4.2 Kundenbindung | Was unternehmen wir, um bestehende Kunden zu binden ? | Regelmässiger Austausch mit Mietern; Förderung der Umsatzsteigerung. Aktionäre: Persönlich anschreiben, über den Geschäftsgang informieren (Newsletter), für Fragen und Anliegen zur Verfügung stehen. Zur GV einladen. Vorschläge von neuen Immobilien prüfen, welche dem Zentrumsdenken, Liegenschaft für zentrale Gesellschaftsdienstleistungen, folgen. | | | |
| 4.3 Verkauf | Wie gehen wir vor bei der Gewinnung von neuen Kunden und Aufträgen ? | <ul style="list-style-type: none"> ⇒ Werbe- und PR-Plan/-Konzept (persönlich und individualisiert) ⇒ Gezieltes Netzwerk aufbauen und Netzwerk pflegen (über VR) | | | |
| 4.4 Werbung | Wie machen wir unser Unternehmen bekannt ? | <ul style="list-style-type: none"> ⇒ Raiffeisenbank Regio-Laufenburg Persönliche Info durch VR 20. April, Kulturwerkstadt Kundenschreiben: 21. April (beim Kunden) ⇒ Webseite, www.zentrumag.ch ab 21. April aktiv ⇒ Facebook, Link: ab 21. April aktiv ⇒ Info Vereine, Gewerbe 21. April, Turnhalle Sulz od. digital ⇒ Flyer 22. April im Briefkasten ⇒ Presse NFZ, AZ, Fricktal Info. 22. April ⇒ Volg Laden 24. April (VR) | | | |
| 4.5 Partner | Wer sind unsere wichtigsten Vertriebs- oder Kooperations-partner ? | Name: Volg (Post) Raiffeisenbank KMU, Vereine, Private | Funktion / Wichtigkeit:: Ankermieter, schafft Kundennähe und Bekanntheit. Muss gepflegt werden Ankermieter, schafft Kundennähe, muss gepflegt werden Mieter Lagerraum EG + DG Mieter der Werbeflächen (Werbesäule an der Hauptstrasse) | Umsatzanteil in %: 70% 25% 5% | |

¹⁾ Beilagen gemäss Nummer auf dem Dokument / resp. Register im Ordner.

(Für die Erstellung div. Beilagen finden sich kostenlose Vorlagen und Checklisten in der Toolbox auf www.eStarter.ch oder auf www.ifj.ch.)

5. Infrastruktur und Meilensteine

| Stichwort | Frage(n) | Beschrieb | | Details ¹⁾ | | |
|----------------------|--|---|----------|---------------------------------|-------|--|
| 5.1 Infrastruktur | Welche Massnahmen im Rahmen der Infrastruktur sind vorgesehen (Personal, Organisation, Standort, Büro, EDV, Produktion, Lager etc.)? | Erwerb StwE von Kurt u. Monika Winter (Handänderung per 1. Juli) | | | | |
| 5.2 Lieferanten | Welches sind unsere wichtigsten Lieferanten ? | Name: keine | Angebot: | Anteil am Einkaufsvolumen in %: | | |
| 5.3 Meilensteine | Welches sind unsere nächsten Meilensteine bzw. Etappenziele ? | Meilensteine 2021 Erwerb StwE von der Familie Winter (Handänderung per 1. Juli Start PR: Raiffeisen am 20. April ; Zentrum AG am 21. April - siehe auch Kap. 4.4 Finanzierung sicherstellen (Aktienzeichnungsfrist, Mai (4Wo)) Übernahme der GmbH und Umwandlung in Zentrum AG per 1. Juli Ablösung bestehender Mietvertrag GmbH mit GL-Treffpunk (ausserord. Kündigung 30. Juni auf 31. Dez. gem. Vereinbarung) Auflösung Vertriebsvertrag GL-Treffpunk mit Treffpunkt Kette (Kündigung 30. Juni auf 31. Dezember) Mietvertrag Zentrum AG mit Volg, rechtsgültige Unterzeichnung per 1. Juli Mietvertrag Zentrum AG mit Raiffeisen, rechtsgültige Unterzeichnung per 1. Juli Mietverträge für Lagerraum EG und DG per 1. Juli Werbesäule (Werbung für KMU im Umkreis vom Standort) mit Mietbeginn Februar 22 | | Wer: alle | Wann: | |
| 5.4 Investitionen | Welche Investitionen sind in nächster Zeit geplant? | 660'000 Total für Liegenschaft 11'000 Umwandlungskosten GmbH in Zentrum AG | | Wer: | Wann: | |

¹⁾ Beilagen gemäss Nummer auf dem Dokument / resp. Register im Ordner.

(Für die Erstellung div. Beilagen finden sich kostenlose Vorlagen und Checklisten in der Toolbox auf www.eStarter.ch oder auf www.ifj.ch.)

6. Finanzplanung

| Planbilanz | | 2022 |
|---|--|-------------------|
| Aktiven | | 709'000.00 |
| Umlaufvermögen | | 49'000.00 |
| Anlagevermögen | | 660'000.00 |
| Passiven | | 709'000.00 |
| Langfristiges Fremdkapital inkl. Rückstellungen | | 209'000.00 |
| Aktienkapital | | 500'000.00 |
| Planerfolgsrechnung | | 2022 |
| Verwaltungs- und Informatikaufwand | | -21'700.00 |
| Mietzinseinnahmen | | 31'000.00 |
| Übriger Liegenschaftsaufwand | | -7'600.00 |
| Betrieblicher Gewinn 2022 vor Zinsen, Steuern, Abschreibungen, Rückstellungen | | 1'700.00 |
| Planerfolgsrechnung | | 2023 |
| Verwaltungs- und Informatikaufwand | | -10'700.00 |
| Mietzinseinnahmen | | 31'000.00 |
| Übriger Liegenschaftsaufwand | | -4'100.00 |
| Betrieblicher Gewinn 2023 vor Zinsen, Steuern, Abschreibungen, Rückstellungen | | 16'200.00 |
| Geplante Dividende ab Geschäftsjahr 2022 & ff. Fr. 5'000.00/Jahr (Entspricht 1 % vom geplanten Aktienkapital von Fr. 500'000.00) | | |

¹⁾ Beilagen gemäss Nummer auf dem Dokument / resp. Register im Ordner.

(Für die Erstellung div. Beilagen finden sich kostenlose Vorlagen und Checklisten in der Toolbox auf www.eStarter.ch oder auf www.ifj.ch.)

7. Finanzierung

| Stichwort | Frage(n) | Beschrieb | Details ¹⁾ |
|-----------------------------|--|---|-----------------------|
| 7.1 Kapitalbedarf | Welcher Kapitalbedarf resultiert aus unserer Finanzplanung ? | Aktienkapital min. TCHF 400 Hypothek max. TCHF 300 | |
| 7.2. Kapitalbeschaffung | Wie und mit welchen Partnern soll das benötigte Kapital beschafft werden? | Siehe Kap. 4 Marketing und mit Networking | |
| 7.3. Finanzierungsantrag | Welche konkreten Anträge haben wir an die Bank oder an andere Finanzierungspartner (Lieferanten, Kunden, Privatinvestoren, Leasing, Factoring etc.)? | Genehmigung Businessplan mit Planerfolgsrechnung und Planbilanz 10 Jahres Festhypothek zu 1% mit jährlich frei wählbarer Amortisation durch die Zentrum AG | |
| 7.4 Nutzen | Was ist der Nutzen für den Kapitalgeber , wenn er unserem Antrag entspricht? | Bank: neuer, sicherer, langfristiger Kunde Zentrum AG gewährleistet der Raiffeisen Regio Laufenburg langfristig den zentralen Standort für die Raibox Aktionäre: Dividende; Förderung von Gesellschaftsdienstleistungen am Standort (Standortförderung/Zugehörigkeit) | |
| 7.5 Sicherheiten | Welche Sicherheiten können bzw. wollen wir unserem Finanzierungs-partner anbieten? | Bank: Liegenschaft Aktionäre: Einkaufen, Postdienste, Finanz-Dienstleistungen am Standort (Pandemie resistent, Krisensicher) | |
| 7.6 Controlling | Mit welchen Massnahmen behalten wir unsere Finanzen und unsere Liquidität laufend unter Kontrolle ? | Monitoring; Nähe zu den Mietern (Information über Geschäftsgangentwicklung erfragen) | |

¹⁾ Beilagen gemäss Nummer auf dem Dokument / resp. Register im Ordner.

(Für die Erstellung div. Beilagen finden sich kostenlose Vorlagen und Checklisten in der Toolbox auf www.eStarter.ch oder auf www.ifi.ch.)