

Schweizerische
Fachschule

TEKO

Businessplan

Hanna Hufbeschlag GmbH



von

Aron Dean Spichiger

O-WWI-20-T-b

Inhaltsverzeichnis

1. EINLEITUNG	3
2. EXECUTIVE SUMMARY	4
3. FIRMENÜBERSICHT / ORGANISATION	5
3.1 RECHTLICHE STRUKTUR	5
3.2 ORGANISATION	5
4. MANAGEMENT / BERATER	7
5. GESCHÄFTSMODELL	8
5.1 DEFINITION DIENSTLEISTUNGEN.....	8
5.2 IDENTIFIKATION DER ZIELGRUPPEN	12
5.3 EINNAHMEQUELLEN.....	12
5.4 PREIS-ANALYSE	13
5.5 KUNDENAKQUISITION.....	13
6. ANALYSE MARKT / BRANCHE / MITBEWERBER	14
6.1 PFERDEPOPULATION	14
6.2 UMFRAGE	15
6.3 KENNZAHLEN UND MENGENGERÜST.....	20
6.4 ZUKÜNFTIG	20
6.5 SWOT-ANALYSE	22
7. FINANZPLAN	25
7.1 STARTKAPITAL UND FINANZIERUNGSSTRUKTUR	25
7.2 INVESTITIONSPLANUNG UND BETRIEBSBUDGET.....	25
7.3 FINANZPROGNOSE.....	27
8. KONTAKTE	29
9. TESTIMONIALS / REFERENZEN	31
10. ABLAUFPLAN	33

1. Einleitung

Die Gründung eines Hufschmiedebetriebs und die Etablierung einer Firma in diesem Bereich sind Themen von zunehmender Relevanz, insbesondere in Anbetracht der stetig wachsenden Pferdebranche in der Schweiz. Die Bedeutung hochwertiger Hufpflegeprodukte und Dienstleistungen für Pferdehalter ist in den letzten Jahren exponentiell gestiegen. Diese Entwicklung ist eng mit der gesteigerten Sensibilität für die Gesundheit und Leistungsfähigkeit von Pferden verbunden.

In diesem Kontext adressiert die vorliegende Arbeit die Herausforderungen und Chancen, die mit der Gründung einer Unternehmung im Bereich des Hufschmiedehandwerks verbunden sind. Die steigende Anzahl von Pferdebesitzern und -liebhabern wie auch der Mangel an Fachkräften in diesem Bereich, betont die Wichtigkeit qualifizierter Hufpflege für die allgemeine Tiergesundheit.

Die vorliegende Arbeit untersucht nicht nur die praktischen Aspekte der Gründung einer Unternehmung in diesem Sektor, sondern wirft auch einen Blick auf die wirtschaftlichen, gesundheitlichen und ethischen Dimensionen, die dieses Berufsfeld charakterisieren. Dabei werden Herausforderungen wie die Sicherstellung von Wettbewerbsfähigkeit und die Berücksichtigung tiergesundheitlicher Standards im Fokus stehen.

Ziel dieser Arbeit ist die Erstellung eines praxisorientiertes Businessplanes im Hinblick auf eine geplante Unternehmensgründung eines Hufschmiedetriebes.

Im Rahmen dieser Diplomarbeit wurde eine Umfrage der Kundenzufriedenheit in der Pferdeszene bezüglich der Hufschmiededienstleistungen durchgeführt. Die zentrale Forschungsfrage lautet dabei: "Inwiefern sind Pferdebesitzer mit den gegenwärtigen Hufschmiededienstleistungen zufrieden und welche Faktoren beeinflussen ihre Entscheidung, gegebenenfalls zu einem anderen Anbieter zu wechseln?".

Die nachfolgende Arbeit wird detailliert auf alle Aspekte der Hanna Hufbeschlag GmbH, seine Struktur, die Marktentwicklung, die Finanzprognose und die potenziellen Herausforderungen eingehen. Das Executive Summary fasst die Kernpunkte zusammen und bietet einen umfassenden Einblick in das Potenzial und die Zukunftsaussichten des geplanten Unternehmens.

2. Executive Summary

Die Hanna Hufbeschlag GmbH ist ein vielversprechendes Start-up, das sich auf die Hufpflege-Dienstleistungen spezialisieren wird. Geleitet von Gründerin Hanna Ackermann und unterstützt durch Administrationsmitarbeiter Aron Spichiger plant das Unternehmen, sich in kurzer Zeit einen ausgezeichneten Ruf in der Pferdebranche aufzubauen.

Die Hanna Hufbeschlag GmbH zeichnet sich durch ein umfassendes Dienstleistungsangebot aus. Die geplante Zusammenarbeit mit renommierten Partnern wie Stübben wird das Portfolio erweitern und die angestrebte Marktposition stärken. Die Firma plant, ihren zukünftigen Kunden wettbewerbsfähige Preise anzubieten, die in den meisten Fällen sogar unter den Preisen der Mitbewerber liegen werden, sich jedoch durch herausragende Qualität abheben.

Das Marktpotential zeigt sich neben den Analyseergebnissen ebenfalls in den Ergebnissen einer kürzlich durchgeführten Umfrage. Trotz des stetigen Anstiegs der Pferdepopulation wird es zunehmend schwierig, einen erfahrenen Hufschmiedebetrieb zu finden. Dieser Trend steht im Zusammenhang mit einem drastischen Rückgang von Auszubildenden im Hufschmiedebetrieb in der Zukunft wie auch dem Fachkräftemangel zum aktuellen Zeitpunkt.

Hanna Ackermann plant, nicht nur durch ihre professionelle Qualifikation, sondern auch durch ihre hervorragenden zwischenmenschlichen Fähigkeiten hervorzustechen. Sie plant, für ihre Sympathie, ihr tiefes Pferdeverständnis, ihre Ehrlichkeit und ihre herausragende Selbstständigkeit und Flexibilität bekannt zu sein. Diese Eigenschaften sind entscheidend, da Kunden in der Pferdebranche Wert darauflegen und danach suchen.

Die finanzielle Prognose im Finanzplan der Hanna Hufbeschlag GmbH zeigt eine vielversprechende Entwicklung, obwohl sich der Kundenstamm noch im Aufbau befindet. Neben der eigenen Akquise hat Hanna Ackermann auch die Möglichkeit, Kunden von ihrem ehemaligen Arbeitgeber zu übernehmen, was das geplante Wachstum des Unternehmens erleichtert. Die geplante Kooperation mit Stübben wird ein starker Impuls für die angestrebte Kundengewinnung sein.

3. Firmenübersicht / Organisation

Das Unternehmen, Hanna Hufbeschlag GmbH, ist eine aufstrebende Firma im Bereich von Hufschmiededienstleistungen und -Produkten. Das Ziel ist es, höchste Standards in der Hufpflege zu setzen und Pferdebesitzern eine zuverlässige und professionelle Anlaufstelle für den Komfort und die Gesundheit ihrer Tiere zu bieten. Die Gründerin Hanna Ackermann ist gelernte Hufschmiedin und seit ihrer Kindheit eng mit dem Pferdesport verbunden. Hannas Passion für Pferde und das fachliche Know-how streben danach, nicht nur die Erwartungen der Kunden zu erfüllen, sondern sie zu übertreffen. Ihr Engagement für Qualität, Integrität und Tierwohl bildet das Herzstück ihrer Mission, während sie gleichzeitig innovative Ansätze in der Hufschmiedebbranche vorantreibt. Mit einem erfahrenen und engagierten Team strebt sie danach, einen nachhaltigen Beitrag zur Tiergesundheit und zur positiven Entwicklung der Pferdebranche insgesamt zu leisten.

3.1 Rechtliche Struktur

Das Unternehmen, Hanna Hufbeschlag, wird als Gesellschaft mit beschränkter Haftung (GmbH) strukturiert. Diese Rechtsform wurde gewählt, um eine klare Trennung zwischen dem Unternehmen und den persönlichen Vermögenswerten der Gründerin sicherzustellen und gleichzeitig eine flexible und effiziente Betriebsstruktur zu bieten. Als GmbH haften die Gesellschafter nur bis zur Höhe ihrer Einlagen, was eine zusätzliche Sicherheit und Stabilität für das Unternehmen und seine Partner darstellt. Die GmbH-Struktur ermöglicht es, sowohl in rechtlicher als auch wirtschaftlicher Hinsicht eine solide Grundlage für das Wachstum und die langfristige Entwicklung zu schaffen.

3.2 Organisation

Geschäftsführung und fachliche Expertise

Hanna Ackermann bekleidet die Schlüsselposition der Geschäftsführerin und zeichnet verantwortlich für die umfassende Steuerung der Unternehmensaktivitäten. Ihre Führungsrolle erstreckt sich über die strategische Ausrichtung des Unternehmens sowie die täglichen Geschäftsaktivitäten, wobei sie eine maßgebliche Rolle in der Umsetzung der Unternehmensziele einnimmt.

Darüber hinaus bringt Hanna Ackermann ihre spezifischen fachlichen Kompetenzen in mehreren Schlüsselbereichen ein. Ihre Erfahrung in der Hufpflege gewährleistet eine exzellente Qualität der angebotenen Dienstleistungen. Als erfahrene Kundenbetreuerin pflegt sie eine enge Beziehung zu ihren Kunden und trägt maßgeblich dazu bei, ihre Bedürfnisse zu verstehen und zu erfüllen.

Hanna Ackermann ist nicht nur eine kompetente Hufpflegerin, sondern auch eine versierte Beraterin in Bezug auf Hufpflegeartikel. Ihre umfassenden Kenntnisse in diesem Bereich ermöglichen es dem Unternehmen, nicht nur Dienstleistungen, sondern auch Produkte anzubieten, die auf höchstem Qualitätsniveau und den individuellen Bedürfnissen unserer Kunden basieren.

Die kumulierte Expertise von Hanna Ackermann trägt dazu bei, nicht nur die operativen Abläufe des Unternehmens zu optimieren, sondern auch eine starke Verbindung zu der Kundschaft aufzubauen, die auf Fachkenntnissen, Vertrauen, Sensibilität und Qualität basiert.

Administration

Die Administrationsarbeiten des Unternehmens Hanna Hufbeschlag GmbH werden von Aron Spichiger geleitet, der sich um alle administrativen Aspekte des Hufschmiedebetriebs kümmert. In seiner Rolle übernimmt Aron Spichiger verantwortungsvoll die Aufgaben der gesamten Administration. Dies beinhaltet die Erstellung akkurater Rechnungen, die Überwachung von Zahlungseingängen, die Pflege einer klaren Übersicht über bezahlte Rechnungen und offene Forderungen sowie die Sicherstellung, dass sämtliche administrativen Abläufe reibungslos funktionieren. Die Expertise von Aron Spichiger im Bereich Verwaltung trägt dazu bei, die finanzielle Integrität zu wahren und eine effiziente Geschäftsabwicklung sicherzustellen.



(¹Bild Gründerin und Geschäftsführerin)

¹ Eigenes Bild

4. Management / Berater

Das effektive Management und die erfolgreiche Führung eines Unternehmens erfordern nicht nur fachliche Expertise, sondern auch einen fundierten Rat von spezialisierten Beratern. In diesem Kontext ist es entscheidend, sich von kompetenten Beratern unterstützen zu lassen, um Aspekte wie Versicherung, Steuererklärungen und Jahresabschlüsse optimal zu gestalten. Die folgenden Abschnitte bieten einen Einblick in die erfahrenen Berater, die das Team ergänzen und dazu beitragen, dass das Unternehmen auf soliden Grundlagen aufbaut.

Die enge Zusammenarbeit mit versierten Beratern ist ein wesentlicher Bestandteil unserer strategischen Ausrichtung. Im Folgenden stellen wir Ihnen die Fachleute vor, die uns mit ihrem Expertenwissen und ihrer Erfahrung in Schlüsselbereichen unterstützen.

Versicherungsberater

Herr Jerome Frutig
+41 76 322 99 76

Jerome Frutig verantwortet die umfassende Beratung im Bereich Versicherungen. Sein Fachgebiet erstreckt sich über die Analyse, Auswahl und Optimierung von Versicherungslösungen, die maßgeschneidert auf die Bedürfnisse von Hanna Hufbeschlag GmbH zugeschnitten sind. Mit seinem fundierten Wissen und seiner langjährigen Erfahrung garantiert Jerome Frutig eine zuverlässige Absicherung gegen diverse Risiken. Seine Beratung trägt dazu bei, dass das Unternehmen optimal geschützt ist und sie die bestmöglichen Versicherungslösungen für die spezifischen Anforderungen erhält.

Berater/in für Steuererklärung und Jahresabschlüsse

Frau Nadja Leu
Höhenweg 22, 5616 Meisterschwanden
+41 79 412 45 55 / nadja.leu@bluewin.ch

Nadja Leu übernimmt als erfahrene Beraterin die Fachgebiete Jahresabschlüsse und Steuererklärungen. Ihre Expertise erstreckt sich über die umfassende Analyse und Optimierung von Jahresabschlüssen sowie die professionelle Erstellung von Steuererklärungen. Mit ihrem tiefgreifenden Verständnis für steuerliche Belange und ihre präzise Arbeitsweise sorgt sie dafür, dass die finanziellen Aspekte unseres Unternehmens effizient und in Übereinstimmung mit den gesetzlichen Anforderungen verwaltet werden.

5. Geschäftsmodell

Das Geschäftsmodell von Hanna Hufbeschlag GmbH bildet die Grundlage der operativen Strategie und reflektiert die Vision, Werte und Zielsetzungen. Dieser Abschnitt gewährt einen detaillierten Einblick in die konkreten Mechanismen, durch die das Unternehmen Werte schafft und nachhaltigen Erfolg in der Hufschmiedebranche anstrebt. Von der klaren Definition der Dienstleistungen über die Identifikation der Zielgruppen bis hin zur Erläuterung der Einnahmequellen werden im folgenden Geschäftsmodell die entscheidenden Elemente des unternehmerischen Ansatzes präsentiert.

5.1 Definition Dienstleistungen

Die Dienstleistungen von Hanna Hufbeschlag GmbH sind maßgeschneiderte Lösungen für die spezifischen Anforderungen der Kunden in der Hufschmiedebranche. Von individuellen Hufpflegebehandlungen über Sattelanpassungen bis hin zu fachkundiger Beratung bietet die Unternehmung nicht nur Fachkompetenz, sondern auch höchste Qualität und Kundenzufriedenheit.

Beratung zum Huf und Beschlag

Die umfassende Beratung zum Huf und Beschlag zielt darauf ab, Pferdebesitzern ein tiefes Verständnis für die individuellen Bedürfnisse der Tiere zu vermitteln. Durch eine detaillierte Analyse der Hufe und eine persönliche Beratung bietet die Unternehmung maßgeschneiderte Empfehlungen für den optimalen Beschlag. Ziel ist es, eine langfristige Hufgesundheit zu fördern und die Leistungsfähigkeit der Pferde zu erhalten oder sogar zu verbessern.

Barhufpflege

Die Barhufpflege ist eine spezialisierte Dienstleistung, die darauf abzielt, Pferde ohne Hufeisen in optimaler Gesundheit zu halten. Durch präzise Pflege und regelmässiges Raspeln wird die natürliche Form und Funktion der Hufe unterstützt. Der Fokus liegt darauf, das Gleichgewicht und die Struktur der Hufe zu bewahren, um eine natürliche Stossdämpfung zu gewährleisten. Die Barhufpflege trägt dazu bei, die Hufgesundheit zu fördern und gleichzeitig die natürliche Bewegungsfreiheit der Pferde zu erhalten.



(²Vorher/nacher Barhufpflege)

² [Über meine Arbeit | Hufschmied im Westerwald \(hufschmied-westerwald.de\)](https://www.hufschmied-westerwald.de)

Hufbeschlag normal

Der «normale» Hufbeschlag ist eine bewährte und massgeschneiderte Dienstleistung, die auf die individuellen Anforderungen jedes Pferdes abgestimmt ist. Durch präzises Vermessen, Formen und Anpassen der Hufeisen wird angestrebt, optimale Unterstützung und Stabilität zu bieten. Dieser Hufbeschlag ist darauf ausgerichtet, die Belastung auf den Hufen zu verteilen, die Haltung des Pferdes zu verbessern und die Gesundheit der Hufe zu erhalten. Das Ziel ist es, durch sorgfältiges Handwerk und Fachkenntnisse eine optimale Hufbalance und Leistung zu gewährleisten.



⁽³⁾Beispielbild Normalbeschlag

Hufbeschlag Spezial

Der «spezielle» Hufbeschlag ist eine hochspezialisierte Dienstleistung, die individuell auf die Bedürfnisse von Pferden mit besonderen Anforderungen zugeschnitten ist. Dies kann eine angepasste Form des Hufbeschlages, spezielle Materialien oder andere spezialisierte Techniken beinhalten. Das Ziel ist es, durch innovative Lösungen die optimale Gesundheit und Leistungsfähigkeit auch bei komplexeren oder (temporären) verletzten/erkrankten Hufbedingungen zu gewährleisten. Mit einem umfassenden Verständnis für unterschiedliche Situationen bietet die Unternehmung massgeschneiderte Lösungen, um die individuellen Bedürfnisse jedes Pferdes zu erfüllen.



⁽⁴⁾Beispielbild Spezialbeschlag

Winterbeschlag

Der Winterbeschlag ist eine spezielle Dienstleistung, die darauf ausgerichtet ist, die Hufe der Pferde optimal auf die winterlichen Bedingungen vorzubereiten. Durch die Anwendung von speziellen Hufbeschlägen und Materialien, wird eine verbesserte Traktion auf rutschigem Untergrund angestrebt und gewährleistet. Der Winterbeschlag unterstützt nicht nur die Sicherheit des Pferdes, sondern minimiert auch die Auswirkungen von Eis und Schnee auf die Hufe. Die sorgfältig angepassten Winterbeschläge sollen die Hufgesundheit während der kalten Jahreszeit fördern und gleichzeitig die Leistungsfähigkeit der Pferde aufrechterhalten.



⁽⁵⁾Beispielbild Winterbeschlag

³ [Arbeitsbereiche - Veterinärschmiede.de \(veterinaerschmiede.de\)](http://Arbeitsbereiche-Veterinärschmiede.de)

⁴ [Orthopädischer Hufbeschlag | Hufschmied Uwe Lenz \(hufbeschlag-lenz.de\)](http://OrthopädischerHufbeschlag|HufschmiedUweLenz.de)

⁵ [Aluminiumbeschlag - Hufbeschlag Christoph Loos \(hufschmied-christophloos.de\)](http://Aluminiumbeschlag-HufbeschlagChristophLoos.de)

Pikett (Eisen aufnageln) altes Eisen

Der Service «Pikett (Eisen aufnageln) mit altem Eisen» bietet eine Lösung für den Fall, dass ein Pferd ein Hufeisen verloren hat. Hierbei werden wiederaufbereitete Hufeisen verwendet und sorgfältig aufgenagelt, um die Gewichtsverteilung und die Hufgesundheit zu gewährleisten, insbesondere auf hartem Terrain.



(⁶Beispielbild Eisen aufnageln)

Pikett (Eisen aufnageln) neues Eisen

Beim "Pikett (Eisen aufnageln) mit neuem Eisen" werden frisch gefertigte Hufeisen verwendet, um ein verlorenes oder beschädigtes Hufeisen zu ersetzen. Dieser Service zielt darauf ab, die optimale Gewichtsverteilung, Stabilität und Hufgesundheit sicherzustellen, insbesondere in Situationen, in denen das Pferd auf harten Böden unterwegs ist.

Verkauf Stollen

Als zusätzlichen Service bietet das Unternehmen Schlag- und Schraubstollen an, die direkt vor Ort bezogen werden können. Diese hochwertigen Stollen sind ideal für Pferdebesitzer, die eine bequeme und zuverlässige Quelle für Stollen benötigen, ohne dafür extra in einen Laden gehen zu müssen. Egal, ob es um Wettkämpfe, Trainingseinheiten oder spezielle Bedingungen geht, Hannas Stollen-Service bietet die Gewissheit, dass hochwertige Ausrüstung direkt zugänglich ist, um die Leistung und Sicherheit der Pferde zu optimieren.



(⁷Beispielbild Stollen)

Kooperation mit Stübben

Vertrieb Hufpflege- wie auch weitere Pferdeartikel

Durch die Kooperation mit Stübben bietet Hanna nicht nur hochwertige Hufpflegeprodukte, sondern auch eine breite Palette weiterer Pferdeartikel. Durch diese Partnerschaft können Pferdebesitzer bequem und zuverlässig auf erstklassige Produkte zugreifen, die auf die Bedürfnisse ihrer Pferde abgestimmt sind. Die Unternehmung steht für Qualität und Fachkenntnisse, um sicherzustellen, dass nur die besten Produkte in den Händen der Pferdebesitzer landen.



(⁸Beispielbild Stübben Pflegeprodukte)

⁶ [Premium-Foto | Hufschmied nagelt ein Hufeisen an das Pferd \(freepik.com\)](https://www.freepik.com)

⁷ [Haltestollen Pferd - information online \(manasquanbeachhouse.com\)](https://www.manasquanbeachhouse.com)

⁸ <https://www.facebook.com/stuebbeurope/photos/a.1439631429407224/5927069110663411/>

Sattel Testing und Beratung

Die Satteltesting- und -Beratungsdienstleistung, welche die Unternehmung in Vertretung von Stübben anbietet, ermöglicht es Pferdebesitzern, den optimalen Sattel für ihre Pferde auszuwählen. Durch eine umfassende Beratung und professionelles Satteltesting vor Ort wird gewährleistet, dass der gewählte Sattel perfekt auf die Anatomie und Bedürfnisse des Pferdes abgestimmt ist. Dieser Service bietet nicht nur Komfort und Sicherheit für das Pferd, sondern trägt auch dazu bei, die Leistungsfähigkeit und das Wohlbefinden zu maximieren.



(⁹Beispielbild Stübben-Sättel)

Sattelfitting/-kontrolle

Die Dienstleistung «Sattelfitting/-kontrolle» umfasst eine gründliche Analyse und Anpassung des Sattels an das Pferd und den Reiter. Das Ziel dieser Arbeit ist es, einen Sattel bereitzustellen, der sowohl dem Pferd als auch dem Reiter höchsten Komfort bietet. Durch die regelmässige Kontrolle wird sichergestellt, dass der Sattel den sich ändernden Bedürfnissen des Pferdes und den Anforderungen des Reiters gerecht wird.



(¹⁰Beispielbild Sattelkontrolle)

Sattelkorrektur und -Reparatur

Der Sattelkorrektur-Service konzentriert sich darauf, bestehende Sättel individuell an die Bedürfnisse von Pferd und Reiter anzupassen. Durch professionelle Anpassungen wird sichergestellt, dass der Sattel perfekt zur Pferdeanatomie passt, Druckstellen beseitigt werden und die Sitzposition des Reiters optimiert ist. Mit Blick auf Komfort und Leistungsfähigkeit bietet die Sattelkorrektur eine kosteneffektive Möglichkeit, einen vorhandenen Sattel zu optimieren und somit das Wohlbefinden von Pferd und Reiter zu maximieren.



(¹¹Beispielbild Sattelkorrektur/-Reparatur)

Im Anhang ist eine detaillierte Preisliste der angebotenen Dienstleistungen beigefügt. Diese Liste gibt klare Informationen über die Kosten jeder Dienstleistung, um Transparenz und Verständnis für die Kunden sicherzustellen.

⁹ <https://m.facebook.com/photo.php?fbid=786079013313334&set=a.589985509589353&type=3>

¹⁰ [Sattelvermessung \(pferdemedizin-osteopathie-weber.de\)](http://www.pferdemedizin-osteopathie-weber.de)

¹¹ [Reparatur von Reitsätteln – Sattlerei Scholand \(sattlerei-scholand.de\)](http://www.sattlerei-scholand.de)

5.2 Identifikation der Zielgruppen

Die Identifikation der Zielgruppen ist entscheidend für einen gezielten und erfolgreichen Ansatz in der Hufschmiedebbranche. In diesem Abschnitt wird präzise analysiert, wer die potenziellen Kunden sind und wie die Unternehmung ihre spezifischen Bedürfnisse und Erwartungen erfüllen kann.

Folgendes Zielgruppenprofil ist auf das Angebot von Hanna Hufbeschlag GmbH passend:

Hauptzielgruppe:	Pferdebesitzer (und Reitställe)
Alter:	20-80 Jahre
Geschlecht:	männlich, weiblich, divers
Einkommen:	Mittelklasse bis wohlhabend
Standort:	Schweizweit
Lebensstil:	Freizeit-, Spring-, Dressurreiter und professionelle Reiter
Bedürfnisse:	Qualitativ hochwertige Hufpflege, Problemlösung bei Hufproblemen (wie auch die Beratung bei Anliegen rund um den Sattel.)
Kaufverhalten:	Kaufhäufigkeit alle 6-8 Wochen, beeinflusst durch Empfehlungen und Übernahme von Kunden des ehemaligen Arbeitgebers.

Hanna Ackermann hat mit ihrem vorherigen Arbeitgeber eine informelle Absprache getroffen, die es ihr ermöglicht, Kunden von ihm zu übernehmen, falls sie dies in Betracht zieht.

5.3 Einnahmequellen

In diesem Abschnitt wird transparent dargelegt, wie durch verschiedene Kanäle Einnahmen generiert und der wirtschaftliche Erfolg sichergestellt werden kann.

Das Geschäftsmodell ist eine harmonische Verbindung aus maßgeschneiderter Dienstleistung und dem Vertrieb von Produkten. Neben der Hufschmiedexpertise wirkt sich die Kooperation mit Stübben positiv aus, wodurch sie nicht nur hochwertige Pflegeprodukte vertreibt, sondern auch zusätzliche Einnahmen generiert. Diese kollaborative Strategie ermöglicht es Hanna Hufbeschlag GmbH, einen umfassenden Mehrwert für Kunden zu schaffen und gleichzeitig vielseitige Umsatzquellen zu erschließen.

Ich habe die Gebühren von zehn Hufschmiedebetrieben in der Region Zürich zusammengestellt und einen Durchschnittspreis ermittelt. Diesen habe ich dann mit den Preisen von Hannas Hufschmiedebetrieb verglichen. Die Grafik unten zeigt deutlich, dass die Unternehmung in den meisten Dienstleistungen günstiger ist als die Mitbewerber.

Es ist außerdem erwähnenswert, dass die meisten dieser zehn Betriebe, bis auf die Dienstleistungen "Barhufpflege" und "Normalhufbeschlag", nur wenige weitere Dienstleistungen anbieten. Beispielsweise führen nur vier von ihnen den "Spezialhufbeschlag" in ihrem Serviceangebot. In Bezug auf den Verkauf von Artikeln wie Schraub- oder Schlagstollen bieten sogar nur zwei der Hufschmiedebetriebe diesen Service an.

5.4 Preis-Analyse

Preise in CHF	Durchschnitt Konkurrenz	Hanna
DL:		
Barhufpflege	73.33	80.00
Normalbeschlag	250.00	230.00
Spezialbeschlag	317.50	300.00
Winterbeschlag	312.50	300.00
Eisen aufnageln (altes Eisen)	77.50	25.00
Eisen aufnageln (neues Eisen)	135.00	50.00
Verkauf Artikel:		
Schraubstollen	4.75	4.00
Schlagstollen	3.95	4.00

⁽¹²⁾Analysegrafik

Zusammenfassend kann festgestellt werden, dass Hanna Hufbeschlag GmbH wettbewerbsfähige Preise anbietet. Bezüglich des Dienstleistungsangebots hebt sich Hanna Hufbeschlag GmbH deutlich von der Konkurrenz ab.

5.5 Kundenakquisition

Die Kundenakquise erfolgt hauptsächlich durch Empfehlungen und Mundpropaganda. Hanna Ackermann plant außerdem die Erstellung von Visitenkarten, die sie als Stübben-Freelancerin nutzen kann, um ihr Netzwerk auszubauen. Darüber hinaus bietet die Kooperation mit Stübben die Möglichkeit, über Social-Media-Plattformen auf ihr neues Unternehmen aufmerksam zu machen. In einem Social-Media-Beitrag wird die Gründung der Hanna Hufbeschlag GmbH angekündigt. Die Unternehmung wird auch aktiv nach Hufschmieden in der Region Zürich und Umgebung suchen, um festzustellen, ob diese bereits ausgelastet sind und möglicherweise Kunden weitervermitteln können. Zusätzlich werden Flyer an Pferdesportveranstaltungen und -anlässen in der Region Zürich verteilt, um die Sichtbarkeit des Unternehmens zu steigern und potenzielle Kunden anzusprechen. Des Weiteren haben bereits viele Freunde und Familienmitglieder Interesse an den Dienstleistungen der Hanna Hufbeschlag GmbH gezeigt und angekündigt, dass sie in Zukunft zu Hanna Ackermann wechseln möchten. Diese persönlichen Empfehlungen und der bereits bestehende Kundenstamm tragen dazu bei, dass das Unternehmen von Anfang an auf eine solide Kundenbasis aufbauen kann. Diese Strategien und Aktivitäten zur Kundengewinnung sollen sicherstellen, dass die Hanna Hufbeschlag GmbH erfolgreich in den Markt eintritt und langfristige Kundenbeziehungen aufbaut.

¹² Selbst erstellte Grafik

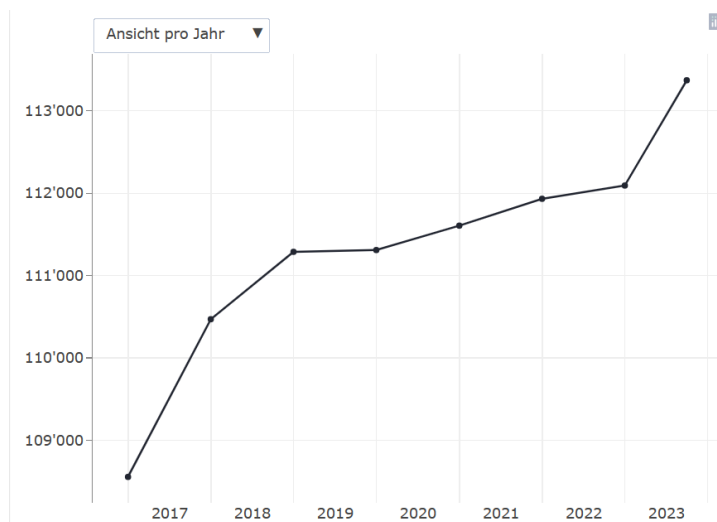
6. Analyse Markt / Branche / Mitbewerber

In der Schweiz hat sich der Markt des Pferdesports und der Pferdehaltung in den letzten Jahren deutlich verändert.

Der Hufschmiedemarkt und die Pferdebranche haben sich im Laufe der Jahre ebenfalls auf verschiedene Weisen verändert, beeinflusst durch technologische Entwicklungen, Veränderungen in der Pferdehaltung und gesellschaftliche Trends.

6.1 Pferdepopulation

In der Schweiz ist eine steigende Anzahl von Menschen, die Pferde halten oder sich für Pferde interessieren, zu beobachten. Dies ist auf gestiegene Freizeitinteressen, sportliche Aktivitäten und einen generellen Anstieg des Interesses an Pferden zurückzuführen.



(¹³Quelle Tierstatistik)

Freizeitaktivität und Sport: Pferdehaltung ist nicht nur im Bereich des Sports, sondern auch als Freizeitaktivität beliebt. Viele Menschen engagieren sich in Reitsportarten oder genießen die Pflege und den Umgang mit Pferden als Hobby.

Zunehmende Urbanisierung: Mit der zunehmenden Urbanisierung suchen Menschen oft nach Möglichkeiten, sich in ländlichen oder vorstädtischen Gebieten zu engagieren. Die Pferdehaltung bietet eine Verbindung zur Natur und eine Flucht aus städtischen Umgebungen.

Schweizer Gruppe Therapeutisches Reiten: Die meistverbreitete Therapie ist die Hipponotherapie-K, welche von den Krankenkassen anerkannt ist. Weitere Pferdetherapien sind die Traumatherapie und die Pferdegestützte Therapie rund ums Pferd. Dies hat zu einer gesteigerten Nachfrage nach Pferden geführt, die für solche Zwecke geeignet sind.

¹³ [Entwicklung in der Schweiz \(identitas.ch\)](https://www.identitas.ch/Entwicklung-in-der-Schweiz)

Zucht und Vermehrung: Die Zucht von Pferden ist eine etablierte Praxis, und einige Pferdehalter sind in der Zucht engagiert, sei es für sportliche Leistungen, Schönheit oder andere spezifische Eigenschaften.

Wirtschaftliche Bedeutung: In einigen Regionen spielt die Pferdeindustrie eine wichtige wirtschaftliche Rolle, sei es durch Pferderennen, Zuchtevents oder andere Veranstaltungen.

Professionalisierung der Pferdebranche: Mit der Zunahme der Pferdehaltung wird auch eine Professionalisierung in der Pferdebranche beobachtet. Es entstehen vermehrt spezialisierte Dienstleistungen (Tierärzte, Trainer, Züchter, etc.)

Gesellschaftliche Trends und Lifestyle: Pferdehaltung wird in der Gesellschaft zunehmend als Lifestyle-Element betrachtet. Dies führt dazu, dass Menschen nicht nur Pferde halten, sondern auch Veranstaltungen und Aktivitäten rund um Pferde als sozialen Treffpunkt nutzen.

Online-Präsenz statt physischer Handel: Der Online-Handel von Pferdeprodukten und Dienstleistungen hat vermehrt zugenommen und bereits viele etablierte Handelsbetriebe mit physischer Präsenz verdrängt.

In der Pferdebranche hat sich, wie in vielen anderen Branchen auch, ein starker Übergang zum digitalen Handel vollzogen. Dennoch gibt es gerade in diesem Sport, der viele ältere Teilnehmer umfasst, weiterhin eine ausgeprägte Präferenz für persönliche Beratung und die Meinungen anderer, einschließlich der Empfehlungen von Verkäufern.

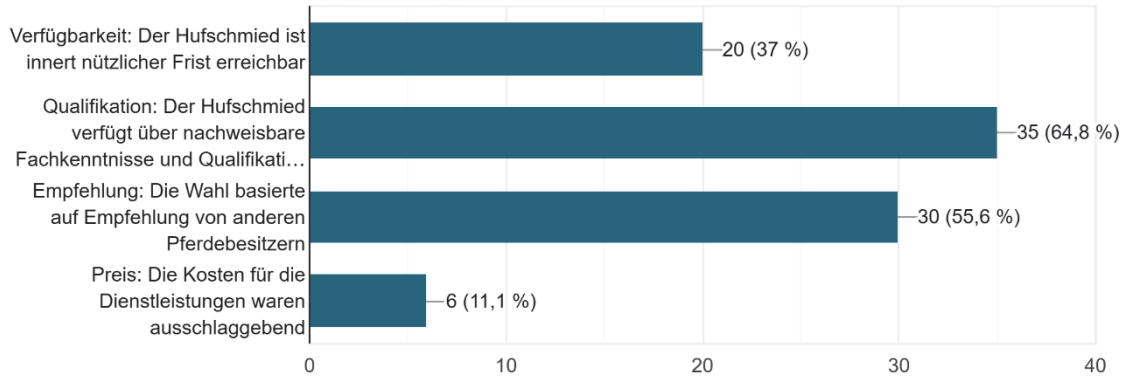
6.2 Umfrage

Über einen Zeitraum von fünf Tagen führte ich eine Umfrage zum Hufschmiedemarkt durch, die sich mit der Herausforderung befasste, einen qualifizierten Hufschmied in der Nähe zu finden. Die Beteiligung und Resonanz waren beeindruckend, mit insgesamt 54 Teilnehmern, die ihre Erfahrungen und Einschätzungen teilten. Diese umfassende Rückmeldung ermöglicht eine genauere Analyse der aktuellen Situation auf dem Hufschmiedemarkt und bietet wertvolle Einblicke in die Bedürfnisse der Pferdebesitzer.

(Umfrage mit Google docs durchgeführt. [Titel des Arbeitsblatts - Google Formulare](#))

1. Warum haben Sie ihren aktuellen Hufschmied gewählt?

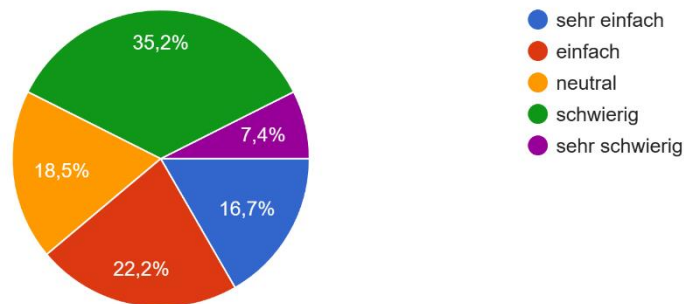
54 Antworten



Die Frage zeigt, dass für 37% der Befragten Verfügbarkeit entscheidend ist, während 64.8% Qualifikationen als Hauptkriterium für die Wahl ihres Hufschmieds betrachten. Empfehlungen anderer Pferdebesitzer beeinflussen 55.6% der Entscheidungen, während der Preis mit 11.1% einen vergleichsweise geringen Einfluss hat. Zusammenfassend unterstreichen die Ergebnisse die Priorität von Qualifikationen, Verfügbarkeit und Empfehlungen bei der Hufschmiederauswahl, wobei der Preis eine weniger dominante Rolle spielt.

2. Wie einfach oder schwierig war es für Sie, einen Hufschmied in Ihrer Region zu finden?

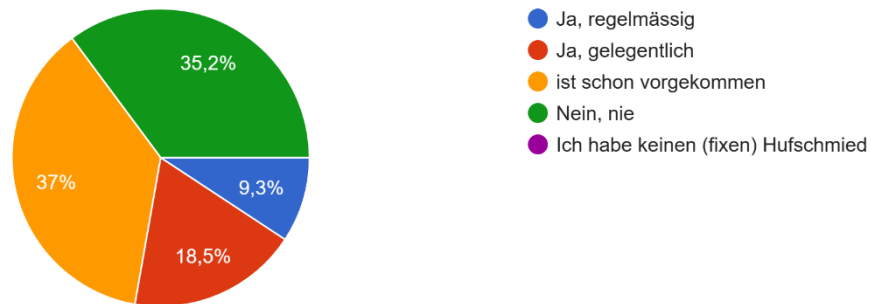
54 Antworten



Die Betonung liegt auf der Herausforderung, einen qualifizierten Hufschmied in der Nähe zu finden, da der Anteil derjenigen, die die Suche als schwierig oder sehr schwierig einschätzen, insgesamt 42.6% beträgt.

3. Hast du jemals Schwierigkeiten gehabt, einen Hufschmiedeterminin zu bekommen?

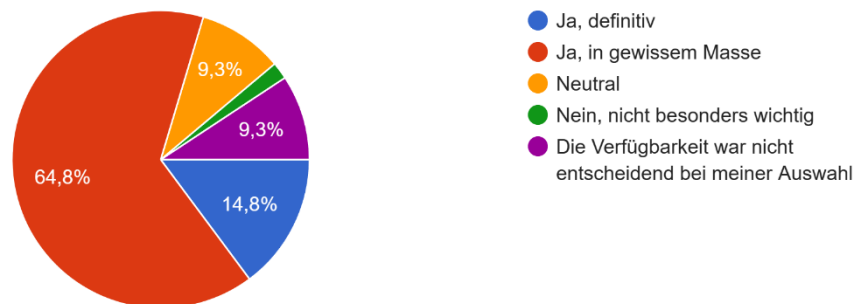
54 Antworten



Die Ergebnisse der Umfrage zur Verfügbarkeit von Hufschmiede-Terminen zeigen, dass 64.8% der Befragten regelmässig, gelegentlich oder schon einmal Schwierigkeiten hatten, einen Termin zu bekommen. Dies unterstreicht, dass die Terminverfügbarkeit nicht selbstverständlich ist und für einen signifikanten Teil der Pferdebesitzer eine Herausforderung darstellt.

4. Würdest du die Verfügbarkeit eines Hufschmiedes als entscheidenden Faktor für Ihre Auswahl betrachten?

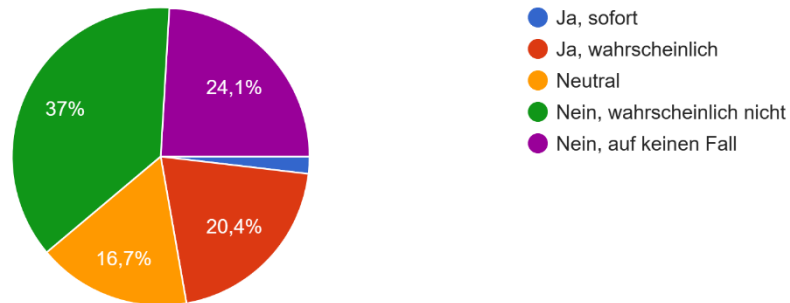
54 Antworten



Die Mehrheit der Befragten, nämlich 79.6%, betrachtet die Verfügbarkeit als einen relevanten Faktor bei der Auswahl ihres Hufschmiedes, wobei 14.8% dies als definitiv entscheidend und 64.8% als in gewissem Maße entscheidend angeben.

5. Wenn ein neuer Hufschmied in Ihrer Region verfügbar wäre, würden Sie es in Betracht ziehen, zu wechseln?

54 Antworten

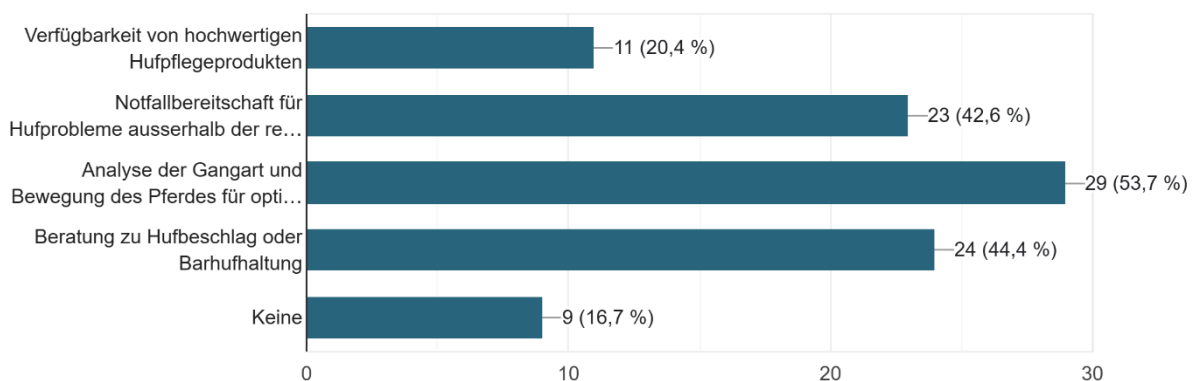


Die Betonung liegt darauf, dass die Mehrheit der Befragten, nämlich 77.8%, sich entweder neutral verhalten oder eher nicht dazu neigen würde, zu einem neuen Hufschmied zu wechseln. Dies unterstreicht die Herausforderungen, die Pferdebesitzer bei der Suche nach einem geeigneten Hufschmied in ihrer Region erleben.

Die Umfrageergebnisse zeigen, dass Pferdebesitzer, die mit ihrem aktuellen Hufschmied zufrieden sind, eine hohe Loyalität zu ihm aufweisen und nur ungern wechseln würden. Dies unterstreicht die Wichtigkeit von Kundenzufriedenheit und Vertrauen in der Beziehung zwischen Hufschmied und Pferdebesitzer.

6. Welche zusätzlichen Dienstleistungen würdest du dir von deinem/einem Hufschmied noch wünschen?

54 Antworten



Die Betonung liegt darauf, dass über die Hälfte der Befragten (53.7%) eine Analyse der Gangart und Bewegung des Pferdes für die optimale Gesundheit als zusätzliche Dienstleistung wünschen. Dies weist darauf hin, dass eine umfassende Betreuung und Gesundheitsüberwachung der Pferde ein wichtiger Aspekt ist, den sich Pferdebesitzer von ihrem Hufschmied wünschen.

Abschließend wurden einige zusätzliche Anmerkungen und Vorschläge von den Befragten im Bereich der Hufschmiedesuche und ihren Erfahrungen mit dem Markt erhalten. Diese wertvollen Rückmeldungen bieten einen weiteren Einblick in die Herausforderungen und Erwartungen der Pferdebesitzer im Zusammenhang mit der Auswahl eines Hufschmieds sowie deren generelle Erfahrungen auf dem Markt.

Hast du sonst noch Anmerkungen oder Vorschläge in diesem Bereich?

5 Antworten

Ich würde sofort wechseln, wenn ich einen qualitativ guten und zuverlässigen Hufschmied finden würde. Am liebsten aus der Region.

nö

Beratung und Vertrauen ist mir extrem Wichtig, denn "no Huf no Horse"

Mein Vater ist mein Hufschmied 😊

Ein Hufschmiedwechsel würde ich sofort vornehmen wenn er Qualitativ gleichwertig oder besser ist. Es ist schwer heutzutage einen guten Hufschmied zu finden, da entweder die Qualität oder die Erreichbarkeit nicht gewährleistet ist. Oder viele Hufschmiede keine neuen Kunden mehr annehmen.

Basierend auf den Umfrageergebnissen lässt sich folgendes Fazit ziehen:

Bedarf nach Verfügbarkeit und Flexibilität: Die Ergebnisse der durchgeführten Umfrage betont die Relevanz von Verfügbarkeit und Flexibilität in der Hufschmiedebbranche. Eine bedeutende Anzahl von Pferdebesitzern erlebt Schwierigkeiten, einen Hufschmiedetermin zu bekommen, was auf einen Bedarf an zeitnahen Dienstleistungen hindeutet.

Potenzial für zusätzliche Dienstleistungen: Es besteht ein ausgeprägtes Interesse an zusätzlichen Dienstleistungen wie hochwertigen Hufpflegeprodukten, Notfallbereitschaft außerhalb der regulären Arbeitszeit, Analyse der Gangart und Bewegung des Pferdes sowie Beratung zu Hufbeschlag oder Barhufhaltung.

Insgesamt zeigen die Umfrageergebnisse, dass es grosse Chancen für einen neuen Hufschmiedebetrieb gibt, der sich durch Verfügbarkeit, hohe Qualifikation und zusätzliche Dienstleistungen auszeichnet. Es ist wichtig, diese Erkenntnisse in die Planung des neuen Betriebs einzubeziehen, um den Bedürfnissen der Pferdebesitzer gerecht zu werden.

6.3 Kennzahlen und Mengengerüst

Kennzahlen Pferde von *identitas* [Entwicklung nach Kantonen \(identitas.ch\)](https://www.identitas.ch)

Kennzahlen Hufschmiede vom Fachverband des AM Suisse (*Farriertec Suisse*)

Registrierte Pferde in der Schweiz (Jahr 2023)	113'750
Registrierte Pferde im Kanton Zürich (Jahr 2023) (Nach dem Kanton Bern die zweit höchste Pferdedichte)	12'259
Erfasste Hufschmiedebetriebe in der Schweiz	Ca. 300
Erfasste Hufschmiedebetriebe im Kanton Zürich	Ca. 20

Die Kaufhäufigkeit der Dienstleistungen eines Hufschmiedes liegt bei 6 – 8 Wochen.

6 Wochen * (30 Arbeitstage)	180 Pferde
8 Wochen * (40 Arbeitstage)	240 Pferde
*5-Tage-Woche / 1.5h pro Pferd (Diese Angaben sind Richtwerte zusammengesetzt aus Anfahrtsweg, Vorbereitung wie auch Nachbereitung. Die Angaben sind von bereits fest verankerten Hufschmiedebetrieben → Michael Braun Hufbeschlag GmbH und Marcel Meier Hufbeschlag GmbH)	5.5 Pferde am Tag (Da es mehrere Kunden mit mehreren Pferden gibt, wird hier mit 6 Pferden am Tag gerechnet) 6 Pferde am Tag

Selbst bei der Berücksichtigung von 20 erfassten Hufschmiedebetrieben im Kanton Zürich bleibt eine signifikante Lücke bei der Abdeckung von Pferden bestehen. Im Kanton Zürich sind mehr als 12'000 Pferde registriert, was bedeutet, dass rund 7'500 bis 8'500 (genauer gesagt 7'559 bis 8'559) Pferde nicht ausreichend von den vorhandenen Hufschmiedebetrieben betreut werden können.

6.4 Zukünftig

Die Anzahl der Auszubildenden im Hufschmiedehandwerk zeigt einen deutlichen rückläufigen Trend. Aktuell absolvieren insgesamt 53 Lernende ihre Ausbildung über alle vier Lehrjahre. Allerdings ist besonders bemerkenswert, dass nur noch 6 Lernende im ersten Lehrjahr tätig sind. Im Vergleich dazu waren im Jahr 2017 noch stolze 17 Lernende im ersten Lehrjahr registriert. Dies verdeutlicht einen besorgniserregenden Rückgang des Interesses und der Nachwuchsentwicklung in dieser Branche.

Die Pferdepopulation wächst stetig, während das Interesse am Handwerk des Hufschmieds kontinuierlich abnimmt. Dies stellt eine zukünftige Herausforderung dar, da es zunehmend schwieriger wird, einen Hufschmied zu finden. Besonders problematisch wird es, einen qualifizierten Hufschmied zu finden, der auch Kapazitäten für neue Kunden hat. Viele Hufschmiede sind bereits stark ausgelastet und nehmen keine neuen Termine an. Die Versorgung der Pferde mit qualifizierter Hufpflege könnte somit in der Zukunft zu einer echten Herausforderung werden.

6.5 SWOT-Analyse

Anhand einer SWOT-Analyse wird ein Überblick über die Stärken und Schwächen der Gründung einer Unternehmung im Bereich Hufbeschlag dargestellt. Zur Veranschaulichung ist untenstehend eine eigene SWOT-Matrix enthalten.

	Stärken	Schwächen
Gelegenheiten, Chancen, Möglichkeiten	Aus welchen Stärken ergeben sich neue Chancen?	An welchen Schwächen arbeiten, um Chancen zu nutzen?
Bedrohungen, Gefahren, Risiken	Mögliche Bedrohungen und Gefahren?	Weiterentwickeln! Damit Schwächen nicht zu Risiken werden!

(¹⁴Tabelle 1 – SWOT-Analyse Muster)

SWOT-Analyse Gründung GmbH

Mit Hilfe einer SWOT-Analyse möchte ich mir schnell einen Überblick über die Stärken und Schwächen der Gründung einer GmbH im Bereich Hufbeschlag schaffen. Zur Veranschaulichung habe ich untenstehend eine eigene SWOT-Matrix erstellt.

Hannas GmbH	Stärken	Schwächen
Gelegenheiten, Chancen, Möglichkeiten	<ul style="list-style-type: none"> - Fachliche Kompetenz - Individuelle Betreuung - Kundenorientierung - Sympathie - Pferdeverständnis - Ehrlichkeit - Flexibilität - Breites/interessantes Angebot 	<ul style="list-style-type: none"> - Bekanntheit
Bedrohungen, Gefahren, Risiken	<ul style="list-style-type: none"> - Positionierung - Kundenservice 	<ul style="list-style-type: none"> - Startkapital

Nachfolgend werden die einzelnen Aspekte näher ausgeführt.

¹⁴ Quelle: Eigene Darstellung

Stärken-Gelegenheiten

Fachliche Kompetenz: Mit fundierten Kenntnissen im Hufschmied-Handwerk, welche Hanna Ackermann in Ihrer Berufslehre und anschliessend in Ihrem Berufsalltag erlernt und gefestigt hat, verfügt Sie über die notwendige Fachkompetenz rund um den Huf (wie auch im Bereich Pferde Rücken und Sattel)

Individuelle Betreuung: Die Fähigkeit, individuelle Hufbeschläge und orthopädische Massnahmen anzupassen, ermöglichen eine massgeschneiderte Betreuung für jedes Pferd.

Kundenorientierung: Ein Schwerpunkt auf exzellentem Kundenservice und persönlicher Betreuung erhöht die Kundenzufriedenheit und fördert langfristige Kundenbindungen.

Sympathie: Die herausragende Sympathie von Hanna Ackermann ermöglicht eine starke Kundenbindung, wie später in den Referenzen und Kundenbewertungen detaillierter beschrieben wird.

Pferdeverständnis: Ihr tiefes Verständnis für Pferde und ihre individuellen Bedürfnisse fördert langfristige Kundenbeziehungen und Zufriedenheit, wie durch positive Kundenrückmeldungen und die hohe Pferdegerechtigkeit ihrer Dienstleistungen belegt wird.

Ehrlichkeit: Die Ehrlichkeit von Hanna Ackermann schafft Vertrauen und Glaubwürdigkeit, wie sich in den Referenzen und dem Feedback ihrer Kunden widerspiegelt.

Flexibilität: Ihre außergewöhnliche Flexibilität wird durch die Fähigkeit, auf unerwartete Bedürfnisse und Notfälle einzugehen, untermauert, wie in den Fallbeispielen und der Analyse der Kundenzufriedenheit verdeutlicht wird.

Breites/interessantes Angebot: Das vielfältige Dienstleistungsangebot zieht eine breite Kundenbasis an, wie sich durch die Vielzahl an Kundenanfragen und die Marktanalyse zeigt.

Dies zeigt bereits, dass diese Stärken nicht nur allgemein genannt, sondern auch mit nachvollziehbaren Beispielen und Quellen in der Arbeit belegt werden. Sie heben Hanna Hufbeschlag GmbH deutlich von der Konkurrenz ab und verschaffen dem Unternehmen einen signifikanten Wettbewerbsvorteil.

Stärken-Bedrohungen

Positionierung/Kundenservice: Durch die fachlichen Kompetenzen im Bereich Schmieden wie auch im Bereich Sattel und Pferde Rücken, ist Hanna Ackermann sehr breit, aber auch jeweils sehr tief in Ihren Dienstleistungen ausgebildet und spezialisiert. Zudem kommen die individuelle Betreuung und Kundenorientierung, welche die HA-Hufbeschlag Deluxe weiter von der Konkurrenz absetzen lässt.

Schwächen-Chancen

Bekanntheit: Zu Beginn wird der Bekanntheitsgrad noch nicht sehr gross sein. Durch das grosse und qualitative Angebot von Hanna, ist dies jedoch eine Chance sich von Anfang an durchzusetzen und sich schnell einen Namen zu machen, was schnell viele Kunden anziehen wird.

Schwächen-Bedrohungen

Startkapital: Da Hanna Ackermann selbst über kein wesentliches Startkapital verfügt, ist sie auf finanzielle Unterstützung angewiesen. Die Suche nach Investoren oder gar Sponsoren ist unumgänglich und könnte sich allenfalls schwierig gestalten.

Zusammenfassend lässt sich sagen, dass die Stärken wie auch die Chancen, den Schwächen und Bedrohungen klar überlegen sind. Durch Ausbau der Stärken und Lösungsfindung zu den Schwächen, sollte der Selbstständigkeit bzw. der Unternehmensgründung nichts mehr im Wege stehen.

7. Finanzplan

Der Finanzplan bildet das ökonomische Rückgrat der Unternehmensplanung und gewährt einen tiefen Einblick in die finanzielle Gesundheit sowie die zukünftige Entwicklung von Hanna Hufbeschlag (GmbH). Von der initialen Kapitalisierung über laufende Betriebsausgaben bis hin zur Projektion von Einnahmen und Gewinnen werden in diesem Abschnitt die finanziellen Aspekte des Hufschmiedebetriebs detailliert beleuchtet. Eine solide finanzielle Grundlage ist nicht nur für die täglichen Geschäftsaktivitäten, sondern auch für langfristige strategische Entscheidungen von entscheidender Bedeutung.

7.1 Startkapital und Finanzierungsstruktur

Um die Gründung und den erfolgreichen Betrieb von Hanna Hufbeschlag GmbH zu ermöglichen, hat sich Hanna Ackermann dazu entschlossen, externe Investoren als wesentlichen Finanzierungspartner zu integrieren. Dies ermöglicht es ihr, nicht nur die initialen Aufstellungskosten abzudecken, sondern auch eine solide finanzielle Basis für künftiges Wachstum zu schaffen. Die Entscheidung für externe Investoren resultiert aus der Überzeugung, dass eine Partnerschaft mit erfahrenen Finanzpartnern die Entwicklung und den Erfolg von Hanna Hufbeschlag GmbH massgeblich unterstützen kann.

1 Packung = 20 Hufeisen

<u>Materialliste Hufeisen</u>				
Anzahl (Packung)	Grösse	vorne/hinten?	Seitenkappe?	Preis
2	3x0	hinten	-	CHF 160.00
2	2x0	hinten	-	CHF 160.00
2	0	hinten	-	CHF 160.00
2	1	hinten	-	CHF 160.00
2	2	hinten	-	CHF 160.00
2	3	hinten	-	CHF 160.00
1	4	hinten	-	CHF 93.00
1	3x0	vorne	nein	CHF 80.00
2	2x0	vorne	nein	CHF 160.00
2	0	vorne	nein	CHF 160.00
2	1	vorne	nein	CHF 160.00
2	2	vorne	nein	CHF 160.00
2	3	vorne	nein	CHF 160.00
1	4	vorne	nein	CHF 93.00
1	3x0	vorne	ja	CHF 82.00
2	2x0	vorne	ja	CHF 164.00
2	0	vorne	ja	CHF 164.00
2	1	vorne	ja	CHF 166.00
2	2	vorne	ja	CHF 166.00
2	3	vorne	ja	CHF 176.00
1	4	vorne	ja	CHF 94.00
Total				<u>CHF 3038.00</u>

7.2 Investitionsplanung und Betriebsbudget

Die Investitionsplanung und das Betriebsbudget sind entscheidende Elemente des finanziellen Rahmens für Hanna Hufbeschlag GmbH. Die folgende Tabelle bietet eine detaillierte Übersicht über geplante Investitionen in Ausrüstung, Maschinen, Verbrauchsmaterialien und andere geschäftskritische Ressourcen. Die klare Aufstellung dieser Ausgaben, gepaart mit einem soliden Betriebsbudget, legt den Grundstein für einen nachhaltigen und effizienten Betrieb. Im Folgenden werden die geplanten Investitionen präsentiert, um die finanzielle Strategie transparent zu kommunizieren und das Vertrauen unserer Investoren zu stärken.

Gesamttotal:
CHF 24'132.75

Total nach Abzug
vorhandenes

Material:
CHF 19'031.75

Materialliste			
<i>(benötigtes Material für einen möglichen Start der Selbstständigkeit)</i>			
Anzahl	Artikel	vorhanden? (ja/nein)	(Neu-)Preis
1	Fahrzeug	nein	CHF 15000.00
1	Gasofen	ja	CHF 1500.00
1	Schleifmaschine	ja	CHF 940.00
1	Tischbohrmaschine Bosch	nein	CHF 290.00
1	Akkubohrmaschine	nein	CHF 229.00
1	Bandsäge Proxxon	nein	CHF 379.95
1	Amboss	ja	CHF 756.00
1	Ambossstock	nein	CHF 510.00
1	Hufbock	nein	CHF 250.00
1	Wasserkessel (metall)	nein	CHF 20.00
1	Kabelrolle	nein	CHF 80.00
1	Lederschere	nein	CHF 75.00
1	Schutzbrille	nein	CHF 11.00
1	Beschlagswerkzeug (Set) *1	ja	CHF 750.00
1	Schmiedewerkzeug (Set) *2	ja	CHF 750.00
40	Schraubstollen (Multipack)	nein	CHF 50.00
20	Schlagstollen	nein	CHF 56.00
4	Raspel Save Edge 17"	nein	CHF 328.00
2	Gasflasche	nein	CHF 82.60
70	Hartmetallstifte	nein	CHF 35.00
2	Hufnägel ESL 1 (Packung)	nein	CHF 38.40
2	Hufnägel ESL 2 (Packung)	nein	CHF 32.00
4	Hufnägel ESL 3 (Packung)	nein	CHF 129.60
4	Hufnägel ESL 4 (Packung)	nein	CHF 136.00
4	Hufnägel ESL 4.5 (Packung)	nein	CHF 184.00
2	Hufnägel ESL 5 (Packung)	nein	CHF 72.00
10	Ledersohlen Keil klein	nein	CHF 80.00
10	Ledersohlen Keil gross	nein	CHF 99.00
10	Ledersohlen flach klein	nein	CHF 50.00
10	Ledersohlen flach gross	nein	CHF 55.00
10	Kombisohle flach Gr. 2	nein	CHF 100.00
10	Kombisohle Keil 8mm Gr. 2	nein	CHF 110.00
10	Kombisohle Keil 10mm Gr. 2	nein	CHF 120.00
20	Hufgrip klein hinten (Paar)	nein	CHF 76.00
20	Hufgrip klein vorne (Paar)	nein	CHF 76.00
20	Hufgrip gross hinten (Paar)	nein	CHF 76.00
20	Hufgrip gross vorne (Paar)	nein	CHF 76.00
1	Hanf Sohlenfüllung (Pack)	nein	CHF 72.00
1	Agenda	nein	CHF 20.00
3	Arbeitshose	ja	CHF 255.00
1	Schmiedeschurz	ja	CHF 150.00
4	Schutzhandschuhe (25-er Pack)	nein	CHF 53.20

Anlagevermögen <i>(Detailliertere Ansicht → Materialliste)</i>	CHF 20'000.00
Umlaufvermögen <i>(Detaillierte Ansicht → Materialliste Hufeisen) deckt 1. Quartal ab</i>	CHF 4'000.00
Betriebsmittel / Working Capital	CHF 3'000.00
Betriebskosten <i>(Versicherungen, Marketing, Unternehmensregistrierung, weitere Betriebsausgaben)</i>	CHF 8'000.00
Reserven <i>(unerwartete Ausgaben, eventuelle Reparaturen und Ersatzteile)</i>	CHF 5'000.00
Total	CHF 40'000.00

¹⁵Darstellung des Investitionsbedarf)

7.3 Finanzprognose

Die Finanzprognose von Hanna Hufbeschlag GmbH ist nicht nur ein Blick in die Zukunft, sondern eine strategische Landkarte, die den Weg des Unternehmens in den kommenden Jahren skizziert. Durch eine umfassende Analyse vergangener Leistungen und die Integration aktueller Marktdaten wird hier eine detaillierte Projektion der künftigen Einnahmen, Ausgaben und Gewinne präsentiert. Diese Prognose dient nicht nur als Mengengerüst, sondern auch als Grundlage für fundierte Entscheidungen und strategische Entwicklungen. In der folgenden Darstellung werden die wesentlichen Elemente der Finanzprognose vorgestellt, um einen klaren Einblick in die finanzielle Zukunft des Hufschmiedebetriebs zu bieten.

¹⁵ Selbst erstellte Grafik

Produkt	Preis	Menge	Total
Normalbeschlag	CHF 230.00	360	CHF 82'800.00
Spezialbeschlag	CHF 300.00	180	CHF 54'000.00
Winterbeschlag	CHF 300.00	120	CHF 36'000.00
Barhufpflege	CHF 80.00	90	CHF 7'200.00
Piket altes Eisen	CHF 25.00	22	CHF 550.00
Piket neues Eisen	CHF 50.00	22	CHF 1'100.00
Anfahrt 1	CHF 20.00	150	CHF 3'000.00
Anfahrt 2	CHF 30.00	150	CHF 4'500.00
Anfahrt 3	CHF 40.00	150	CHF 6'000.00
Schraubstollen	CHF 4.00	80 (10*8Stk.)	CHF 320.00
Schlagstollen	CHF 4.00	16 (2*8Stk.)	CHF 64.00
Pferdeartikel	CHF 20.00 (Durchschnitt Provision)	45 (wöchentlich)	CHF 900.00
Verkauf Sattel	CHF 900.00	6 (alle 2 Monate)	CHF 5'400.00
Satteltesting und - Beratung	CHF 200.00	22 (jede 2. Woche)	CHF 4'400.00
Sattelfitting und - Kontrolle	CHF 100.00	45 (wöchentlich)	CHF 4'500.00
Sattelkorrektur und - Reparatur	CHF 300.00 (Durchschnittlich)	90	CHF 27'000.00
Gesamtumsatz 1. Jahr			CHF 237'734.00

(Basis für die Tabelle: 45 Wochen gearbeitet an 4 Tage die Woche.)

(Prognose für das 1. Jahr)

Zu Beginn der Unternehmensgründung ist anzunehmen, dass die Auslastung geringer sein wird, da die Anzahl der gewonnenen Kunden zu diesem Zeitpunkt noch nicht die volle Kapazität des Unternehmens ausnutzt. Es ist jedoch erwähnenswert, dass die finanziellen Prognosen für das erste Geschäftsjahr eher konservativ kalkuliert wurden. Tatsächlich kann Hanna Ackermann voraussichtlich mit einer höheren Anzahl von Dienstleistungen arbeiten, was die Umsatzzahlen im Laufe des Jahres steigern wird. Dies ermöglicht es, einen Durchschnitt über das gesamte Jahr zu erreichen, der den berechneten Prognosen entspricht oder diese sogar übertrifft.

Die berechneten Zahlen für das erste Geschäftsjahr verdeutlichen, dass selbst ohne einen großen Kundenstamm bereits positive finanzielle Ergebnisse erzielt werden. Dies unterstreicht die wirtschaftliche Tragfähigkeit des Unternehmens im ersten Jahr.

Die Prognosen für das erste Geschäftsjahr deuten darauf hin, dass das Unternehmen bereits gute finanzielle Ergebnisse erzielen kann, selbst wenn der Kundenstamm die Auslastungsgrenze noch nicht erreichen wird.

8. Kontakte

Das «Kapitel» Kontakte schlägt eine Brücke zwischen Hanna Hufbeschlag GmbH und ihrem Umfeld dar. Hier werden die Schlüsselverbindungen und Partnerschaften präsentiert, die eine entscheidende Rolle für den Erfolg des Unternehmens spielen. Ob es um Zusammenarbeit mit Lieferanten, Kooperationen in der Pferdebranche oder den Ausbau von Kundenbeziehungen geht, dieses «Kapitel» gibt Einblick in die Netzwerke, die das Wachstum unterstützen und die Position von Hanna in der Branche stärken. Im Folgenden werden die zentralen Kontakte des Unternehmens vorgestellt, um das Netzwerk und die Beziehungen zu den wichtigsten Stakeholdern klar zu veranschaulichen.

Erich Herrmann (Hufshop Herrmann AG)
Aeschwuhstrasse 52, 4665 Oftringen
+41 62 788 15 50 / info@hufshop-herrmann.ch

Die Partnerschaft mit «Hufshop Herrmann AG» repräsentiert eine strategische Allianz, die auf Qualität, Zuverlässigkeit und gemeinsamen Werten basiert. Als Hauptlieferant für Verbrauchsmaterialien, Ausrüstungen und Arbeitsbekleidung spielt Erich Herrmann eine zentrale Rolle in der Lieferkette von Hanna Hufbeschlag GmbH. Die breite Produktpalette und die Fähigkeit, massgeschneiderte Lösungen anzubieten, ermöglichen es Hanna, höchste Standards in der Hufschmiedep Praxis aufrechtzuerhalten. Die partnerschaftliche Zusammenarbeit erstreckt sich über eine transparente Kommunikation, termingerechte Lieferungen und eine konstante Anpassung an Hannas Bedürfnisse, was «Hufshop Herrmann AG» zu einem unverzichtbaren Teil des Erfolgsteams macht.



¹⁶Firmenlogo Hufshop Herrmann AG)

Hufbeschlag Josy Tomek GmbH
Mühleweg 26, 5053 Staffelbach
+41 62 544 50 74 / +41 79 561 54 87

Hanna Ackermann, Gründerin und Geschäftsführerin von Hanna Hufbeschlag GmbH, bringt nicht nur ihre herausragenden Fähigkeiten in der Hufpflege mit, sondern kann auch auf eine wertvolle Verbindung zu ihrem ehemaligen Arbeitgeber, Josy Tomek, Geschäftsführer und Gründer von Josy Tomek Hufbeschlag GmbH, verweisen. Diese etablierte Verbindung bietet die einzigartige Gelegenheit, bestehende Kundenbeziehungen zu erweitern und das Netzwerk von Hanna Hufbeschlag zu stärken. Durch diese Zusammenarbeit profitieren Kunden von

¹⁶ [hufshop herrmann ag - Suchen Bilder \(bing.com\)](https://www.bing.com/search?q=hufshop+herrmann+ag)

bewährter Fachkompetenz und einem nahtlosen Übergang, während Hanna die Möglichkeit hat, das Vertrauen bestehender Kunden zu gewinnen und den Grundstein für langfristige Beziehungen zu legen.



⁽¹⁷⁾Firmenlogo Hufbeschlag Josy Tomek GmbH

Georgina Bärlocher, Stübben AG
Alte Forchstrasse 11, 8127 Forch
+41 79 485 26 16 / g.baerlocher@stuebben.ch

Die enge Partnerschaft zwischen Hanna Hufbeschlag GmbH und Stübben AG repräsentiert eine synergetische Zusammenarbeit, die auf Fachkompetenz und gemeinsamen Zielen beruht. Hanna Ackermann trägt als erfahrene Sattelanpasserin und Verkaufsberaterin bei Stübben dazu bei, Kunden nicht nur mit hochwertigen Sätteln zu versorgen, sondern auch mit individuell angepassten Lösungen. Diese Kooperation ermöglicht es Hanna, exklusive Pflegeprodukte von Stübben zu vertreiben und dabei von attraktiven Konditionen zu profitieren.

Darüber hinaus eröffnet die Tätigkeit von Hanna im Bereich Sattelanpassung und Verkauf bei Stübben wertvolle Kontakte zu Pferdebesitzern. Diese direkte Interaktion schafft nicht nur Potenzial für den Vertrieb von Hufpflegeprodukten, sondern eröffnet auch Chancen für die Anbahnung von Kundenbeziehungen im Bereich Hufschmiede. Die partnerschaftliche Beziehung zwischen Hanna Hufbeschlag GmbH und Stübben AG stärkt somit nicht nur die Produktangebote, sondern auch die Kundenbindung und das Wachstum beider Unternehmen.



⁽¹⁸⁾Firmenlogo Stübben AG

¹⁷ Direkt von Josy Tomek

¹⁸ [stübben schweiz ag - Suchen Bilder \(bing.com\)](https://www.stuebben-schweiz.ag)

9. Testimonials / Referenzen

Die Worte der Kunden und Partner sind nicht nur Empfehlungen, sondern Zeugnisse der Professionalität und Kundenzufriedenheit. In diesem «Abschnitt» präsentiert Hanna Ackermann stolz Testimonials und Referenzen, die die Erfahrungen der Kunden mit Hanna widerspiegeln. Diese Rückmeldungen bilden nicht nur eine Bestätigung des Engagements für Exzellenz, sondern bieten auch einen realen Einblick in die messbaren Vorteile der Dienstleistungen. Zusätzlich zu diesen Berichten ist ein Arbeitszeugnis von Hannas ehemaligem Vorgesetzten, Josy Tomek, beigelegt, sowie die Vorfreude bereits gewonnener Kunden auf ihre Selbstständigkeit erläutert. Diese Elemente unterstreichen nicht nur die individuelle Fachkompetenz, sondern auch das Vertrauen, das Hanna Hufbeschlag GmbH in der Branche geniessen kann / genießt.

Josy Tomek, Josy Tomek Hufbeschlag GmbH

Josy Tomek, der Inhaber der Josy Tomek Hufbeschlag GmbH, ist eine angesehene Persönlichkeit in der Pferdebranche. Er hat sich im Laufe vieler Jahre einen hervorragenden Ruf als gefragter Hufschmied aufgebaut und erhält laut eigenen Angaben wöchentlich zahlreiche Anfragen für seine Dienstleistungen. Aufgrund seines vollen Kundenstamms sieht er sich gelegentlich gezwungen, Anfragen abzulehnen. Hanna hatte das Privileg, über einen Zeitraum von mehr als zwei Jahren eng mit Josy zusammenzuarbeiten. Zusammen bewältigten sie die Betreuung seines umfangreichen Kundenstamms. Die Qualität und Kundenzufriedenheit seiner Dienstleistungen spiegeln sich in den hervorragenden Google-Bewertungen wider, bei denen er eine durchgehende 5-Sterne-Bewertung vorweisen kann.

Anna Zemanska, zukünftige und ehemalige Kundin von Hanna

«Als eidgenössisch anerkannter Bereiterin liegt bei mir das Wohl der Pferde an oberster Stelle. Die verschiedene Ausbildungs- und Handespferde die ich in den letzten 20 Jahren begleiten durfte, lehrten mich, dass eine gute Hufbearbeitung für ein langes, gesundes Pferdeleben ein Muss ist. Nicht nur der Bewegungsapparat, die Rittigkeit, sondern auch die Psyche leiden unter Dysbalancen der Hufe.

Gerne vertraue ich Hanna unsere Pferde und Ponys für die Barhufbearbeitung die Hufeisenträger für den Beschlag an. Bin so happy, dass es endlich für alle passt.»

Marcel Meier, Marcel Meier Hufbeschlag GmbH

Hanna hat während ihrer Lehre bei Marcel Meier nicht nur eine solide Grundausbildung im Hufschmiede-Handwerk erhalten, sondern auch die Möglichkeit gehabt, im Tierspital Zürich Pferde zu beschlagen. Diese Erfahrung eröffnete ihr die Gelegenheit, mit vielen Pferden zu arbeiten, die speziellere Probleme oder Anliegen hatten. Durch diese Tätigkeit im Tierspital erlangte sie einen breiten Einblick in verschiedene Fälle und Beschläge, was ihre Fachkenntnisse und ihr Verständnis für die Vielfalt der Bedürfnisse von Pferden weiter vertiefte.

Sahar Palombo, zukünftige und ehemalige Kundin von Hanna

«Die Erfahrungen mit vorherigen Hufschmieden waren enttäuschend, besonders in Bezug auf die Qualität der Dienstleistungen und die Gesundheit meines Pferdes. Häufige gesundheitliche Probleme traten auf, und die Verfügbarkeit der Hufschmiede war gering, oft unpassend für meinen Zeitplan. Der zwischenmenschliche Aspekt und die Sympathie spielten ebenfalls eine Rolle, da die vorherigen Hufschmiede nicht gut auf meine Bedürfnisse eingingen. Die Dienstleistungen wurden als teuer empfunden, da oft mehr gemacht wurde als nötig.»

«Hingegen war die Verfügbarkeit von Hanna erfreulich, und der zwischenmenschliche Aspekt stimmte. Hanna zeigte eine beeindruckende Unabhängigkeit, indem sie allein beschlagen konnte, ohne einen «Aufheber» zu benötigen. Die Beratung zum Hufbeschlagn war verständlich und auf das Wohl des Pferdes ausgerichtet, nicht auf finanzielle Vorteile. Hannas Pferdeverständnis stimmte mit meinen Interessen überein. Dies schaffte eine angenehme und vertrauensvolle Basis für die Zusammenarbeit und stärkte mein Vertrauen in Hannas Dienstleistungen für die Zukunft.»

10. Ablaufplan

Arbeitspakete	August		September				Oktober				November				Dezember				Januar					
	31	32	33	34	35	36	37	38	39	40	41	42	43	44	45	46	47	48	49	50	51	52	1	2
2023																							2024	
Initialisierung																								
Auftragsklärung																								
Passendes Thema für Diplomarbeit finden																								
Einleitung																								
Verfassung Einleitung und Vorhaben des Projektes																								
Vorstellung																								
Vorstellung und Ziele der Gründerin																								
Rechtliche Struktur																								
Klärung der rechtlichen Struktur inkl. Begründung																								
Management und Berater																								
Beraterfindung und Themenabdeckung																								
Planung																								
Zeitplan																								
Erstellung des Zeit-/Ablaufplans																								
Organisation																								
Beschreibung Organisationsstruktur																								
Geschäftsmodell																								
Definition der Dienstleistungen																								
Beschrieb der einzelnen Dienstleistungen und Produkten																								
Erstellung Preisliste																								
Identifikation Zielgruppen																								
Beschreibung der Einnahmequellen und Vergleich mit der Konkurrenz (Konkurrenzfähigkeit)																								
Analyse Markt / Branche / Konkurrenz																								
Analyse der Zunahme der Pferdepopulation																								
Analyse der Fachkräfte und deren Entwicklung																								
Analyse zukünftiges Verhalten (Ausbildungsentwicklung, Anzahl Lernende)																								
Erstellung der SWOT-Analyse																								
Finanzen																								
Erstellung Materialliste (benötigtes Material für einen möglichen Start)																								
Startkapital und Finanzierungsstruktur beschreiben																								
Finanzprognose (für das erste Geschäftsjahr)																								
Kontakte																								
Kontaktknüpfung mit Lieferant																								
Kontaktknüpfung für Ausbau Kundenstamm																								
Beschreibung Kontakt für Kooperation (Stübben)																								
Testimonials/Referenzen																								
Kurzbeschrieb ehemalige Arbeitgeber und deren Zeugnisse an Hanna Ackermann anhängen																								
Referenzeinholung von ehemaligen (zukünftigen) Kunden																								
Realisierung																								
Gründung GmbH																								
Investorfindung																								
Ausarbeitung Gesellschaftsvertrag																								
Gesellschaftsvertrag notariell beurkunden																								
Bank für Sperrkonto für Stammeinlagen bestimmen																								
Einlage des Stammkapitals																								
Anmeldung Handelsregister																								
Anmeldung AHV-Ausgleichskasse und Abschluss obligatorischer Versicherungen für BVG und UVG																								
Geschäftskonto eröffnen																								
Freigabe der Stammeinlage bei der Bank (per 03.01.24)																								
Planung und Durchführung der Gründungsversammlung																								
Anmeldung bei der eidg. Steuerverwaltung																								
Abschluss Geschäftsversicherungen																								
Start Hanna Hufbeschlag GmbH																								
Abschluss																								
Projektdokumentation																								
Darstellung prüfen																								
Kontroll und auf Komplettheit prüfen																								
Anhänge finalisieren und der Präsentation beifügen																								
Abgabe Projektdokumentation																								
Präsentation																								
Finalisierung Kompetenzkarten und Erstellung Kompetenzprofil																								
Vorbereitung der Präsentation der Diplomarbeit																								
Präsentation der Diplomarbeit																								
Analyse 1 der Geschäftsentwicklung (1. Quartal)																								
Analyse 2 der Geschäftsentwicklung (2. Quartal)																								
Analyse 3 der Geschäftsentwicklung (3. Quartal)																								
Analyse und Auswertung 1. Geschäftsjahr Hanna Hufbeschlag GmbH																								