

Real Market Challenge BUSINESSPLAN REHMÜSLI

Anna Rührlinger, Larissa Deisenhammer und Maria Kempl



Inhaltsverzeichnis

Executive Summary	2
Ausgangssituation	4
Geschäftsidee.....	6
Marktanalyse	7
Marktgröße	7
Wettbewerber am Markt.....	7
Marktsegmentierung und Marktwachstum	7
5-forces nach Porter	8
Marktstrategie	9
Sortimentgestaltung.....	9
Preisstrategie	9
Kostenkalkulation	10
Rezept.....	10
Deckungsbeitrag	11
Unternehmenserfolg.....	13
Verkauf und Absatz der Produkte	15
Vertriebskanal	15
Marketingmix	15
Visitenkarte.....	16
Rechtsform	17
Organigramm	18
Geschäftsfokus und Kernaktivität.....	18
Organisation des Unternehmens.....	20
Umsetzungsfahrplan	21
Finanzplan	22
Liquiditätsplan	23
SWOT – Analyse	24

Executive Summary

Ausgangssituation und Geschäftsidee

Da am Betrieb Rührlinger, welcher sich in Sattledt befindet, jährlich Apfeltrester von der Mostproduktion anfällt, besteht die Möglichkeit dieses Nebenprodukt nachhaltig weiter zu verwenden. Mit der Produktion eines regionales Rehmüslis würde der Apfeltrester optimal genutzt werden und zudem steht regionalen Jägern im Winter Futter zur Verfügung.

Des Weiteren kann eine leerstehende Halle für die Produktion genutzt werden.

Marketing

Das Rehmüsli wird mithilfe von Artikeln in land- und forstwirtschaftlichen Zeitungen, wie „der OÖ Jäger“, „der Landwirt“ oder „der Bauer“ und durch einen Postwurf an die Jagdkonsorten im Umkreis, sowie durch Mundpropaganda beworben. Durch Sozial-Mediaplattformen, wie beispielsweise Instagram und durch Visitenkarten, welche in regionalen Hofläden, wie beispielsweise Ackerl-Agrar oder bei Familie Bergmair, und im eigenen Verkaufsraum aufgelegt werden, können neue Kunden gewonnen werden.

Produkt

Um das Wild optimal zu versorgen wird dem Rehmüsli, bestehen aus hofeigener Gerste, Weizen Mais, Hafer und Apfeltrester, zusätzlich eine Mineralstoffmischung beigemischt. Es soll nachhaltig die Rehgesundheit steigern und somit die Qualität des Wildbrets verbessern. Das Rehfutter ist eine Ergänzung zum Grundfutter im Winter und wird in 25 Kilogramm Säcke abgefüllt.

Unternehmen

Die Produktion wird als Nebentätigkeit der Landwirtschaft durchgeführt. Die Fachkraft, Wolfgang Rührlinger, war jahrelang in der Landwirtschaft tätig und kann somit mit viel Arbeitserfahrung punkten, während die Hofbesitzerin über eine entsprechende schulische Ausbildung an der HBLA Elmberg für Landwirtschaft und Ernährung verfügt. Wie der Vater so die Tochter üben beide die Liebe zur Natur und der Jagd aus.

Finanzierung

Da nur wenige passende Maschinen zur Verfügung stehen, werden Fehlende aus der näheren Umgebung gebraucht zugekauft.

Zudem findet der Trocknungsvorgang außerhalb des Betriebes im Lohnverfahren statt, somit fallen keine hohen Anschaffungskosten für Trocknungsgeräte an.

Kleinere Ausgaben für Büromaterialien sind einkalkuliert. Als Startkapital stehen 1.000€, die aus Eigenmitteln finanziert werden, zur Verfügung. Bereits ab dem ersten Geschäftsjahr wird ein positives Betriebsergebnis erzielt.

Ausgangssituation

Nicht nur Bio ist derzeit ein steigender Trend. Auch auf Regionalität und Saisonalität wird immer mehr Wert gelegt. Dabei wird nicht nur auf die Gesundheit der Menschen geachtet, sondern auch auf die immer wichtiger werdenden Tierstandards. Um die Ressourcen unseres Planeten nachhaltig und umweltfreundlich einzusetzen, wird darauf geachtet, dass bei der Lebensmittelproduktion die anfallenden Nebenprodukte weiterverarbeitet werden. (Vgl. SCHULZE-EHLERS 2014, 4)

Der Betrieb Rührlinger liegt im Zentralraum von Oberösterreich, in Sattledt. Die optimale Lage bietet viele Möglichkeiten an, um sich in der Landwirtschaft weiter zu entwickeln.

Die Familie bewirtschaftet Getreidefelder und einen bäuerlichen Obstgarten, dessen Äpfel und Birnen im Herbst in einem eigenen Produktionsraum zu Saft und Most verarbeitet werden. Jährlich fallen vier Tonnen Apfeltrester durch die Entsaftung an. Um dieses Nebenprodukt nachhaltig einzusetzen, wird der Trester bei einem naheliegenden Bauern getrocknet und somit haltbar gemacht. Eine bereits verwendete Halle am Hof, welche 100 m² umfasst und mit einem Traktor befahrbar ist, bieten optimale Lagerbedingungen und Platz für weitere Produktionsschritte. Zurzeit wird ein Teil des Raumes zur Herstellung von Saft und Most verwendet, sowie ein weiterer, für die Lagerung und die Maschinen der Getreideverarbeitung.

Neben der landwirtschaftlichen Tätigkeit engagiert sich der Vollerwerbsbauer Wolfgang Rührlinger als Jagdleiter ehrenamtlich in der Genossenschaftsjagd d¹er Gemeinde Sattledt. Ab 15. September wird in Österreich die Fütterung der Rehe erlaubt, um die Notzeit zu überbrücken, in welcher die Tiere in ihrem natürlichen Lebensraum nicht genügend Nahrung finden. Diese Fütterungszeit wird genutzt, um das Wild mit ausreichend Mineralstoffen zu versorgen, für eine Verbesserung des Tierwohls.

1 Schulze-Ehlers, B. (2014): Bio – Region – Tierwohl: Konkurrenz oder unterschiedliche Zielgruppen?, URL:https://unigoettingen.de/de/document/download/2961b76bdd8391078547fe7e82a9cfeb.pdf/Gewisola_Pr%C3%83%C2%A4konferenz_Tierwohl_Schulze-Ehlers_final.pdf

Vorwiegend wird Rohfaser für den Wildbestand bereitgestellt und zusätzlich verschiedene Kraftfutterkomponenten, wie Hafer, Ackerbohne oder Mais, sowie auch der Apfeltrester beigemischt. Dafür wird im Schnitt pro Revier eine Tonne Ergänzungsfutter benötigt. Durchschnittlich besteht eine Genossenschaftsjagd aus 10 Revieren.

Um das Wild artgerecht zu füttern, wird regionales und qualitatives Wildfutter bevorzugt. Als Lösung für den anfallenden Apfeltrester bei der Mostproduktion, kam die neue Idee, dieses Nebenprodukt dafür zu verwenden.

Geschäftsidee

Der Betrieb Rührlinger achtet sehr auf die Ressourcenschonung und bevorzugt deshalb, regionale und saisonale Nebenprodukte der Lebensmittelproduktion, weiterzuverwenden.

Ein Hauptaugenmerk legen wir auf die gesunde Wildfütterung, mit Verbesserung der Knochen- und Geweihbildung, sowie eine Sicherung der Nervenfunktion und der Muskelkontraktion. Durch eine besondere Mischung mit unserem anfallenden, hochwertigen Apfeltrester bringen wir ein qualitatives Reh Müsli für die Fütterungsperiode auf den regionalen Markt. Hergestellt aus etwa 50 prozentigem getrockneten Obstpresskuchen, der sich aus Cellulosen, Pektine, sowie Restzucker zusammensetzt.

Neben dem Apfeltrester werden auch Mais, Weizen, Hafer, Gerste, Futterkalk, sowie Ekomin, Kalzium, Phosphor, Natrium und Magnesium zusammen gemischt. Zugekauft werden müssen die Mineralstoffergänzungen, Trockenschnitzel, Leinextraktionsschrot und Futterkalk.

Das Ziel ist es eine gesunde Ergänzung zum herkömmlichen Standardrehfutter herzustellen. Dieses soll nachhaltig die Rehgesundheit steigern und somit die Qualität des Wildbrets verbessern.

In 25 Kilo Säcken sollte unser Produkt abgefüllt werden und den regionalen Jägern und Jagdgenossenschaften zur Verfügung stehen. Vor allem der Raum Wels-Land steht im Mittelpunkt unseres Verkaufsstandorts. Weiteres wird unser Reh Müsli auch Ab Hof, am Bauernmarkt oder durch Zustellung vermarktet.

In Oberösterreich gibt es bereits Unternehmen, welche ähnliches Rehfutter anbieten. Wir heben uns allerdings von den Unternehmen ab, da wir regionale Produkte vom eigenen Hof verwenden und an die umliegenden Jäger verkaufen. Zusätzlich setzen wir Mineralergänzungen zur allgemeinen Verbesserung des Wildes bei.

Marktanalyse

Marktgröße

Der Raum Wels-Land besteht aus 24 Genossenschaftsjagdgebieten und 5 Eigenjagdgebieten. Die Statutarstadt Wels ist in 3 genossenschaftliche Jagdgebiete aufgeteilt. Die Gesamtfläche des Bezirkes, mit der Statutenstadt Wels umfasst knapp 50000 ha. Diese setzt sich aus 7450 ha Wald, 32350 ha Landwirtschaftliche Nutzung, 640 ha Gewässer und 2500 ha sonstige Fläche zusammen. Die 24 Gemeinden haben Flächenausmaße von 370 ha (Lambach) bis 3620 ha (Gunskirchen). In Wels Land gibt es 920 aktive Jäger, davon sind 857 männlich und 63 weiblich. Die Gemeinde Sattledt hat vier Nachbargemeinden im selben Bezirk, diese sind Eberstalzell, Steinerkirchen an der Traun, Sipbachzell und Steinhaus. Im Umkreis von 10 km befinden sich 6 Jagdgebiete.

Wettbewerber am Markt

Es sind zahlreiche Wettbewerber am Markt in Oberösterreich vorhanden, in Form von sehr großen Firmen wie Likra Tiernahrung GmbH, Solan Kraftfutter GesmbH & CoKG und das Lagerhaus, die ein ähnliches Produkt erzeugen. Jedoch grenzt sich unser Produkt ab, da der anfallende Apfeltrester eine viel höhere Qualität an Frische erreicht, aus dem Grund, dass er direkt nach der Entstehung, in die Trocknung gelangt. Weiteres werden bei unserem Produkt zusätzliche Mineralstoffe zu Gunsten der Revitalität zugeführt. Das Produkt erlangt seinen USP durch den Betriebsleiter, er selbst ist Jäger und verfügt somit gute Kontakte zu Jagdgesellschaften.

Eswäre theoretisch möglich die Idee zu kopieren, doch dies ist nur mit viel Zeitaufwand und viel fachlichen Wissen realisierbar.

Marktsegmentierung und Marktwachstum

Unsere Zielgruppe sind nahezu alle Personen in der Umgebung von Sattledt mit Interesse an der Jagd, mit einer Einschränkung. Das Mindestalter unserer Kunden beträgt 18 Jahre, um den Besitz einer Jagdkarte und die Verantwortung für das eigene Jagdrevier voraussetzen zu können. Auch die regionale Einschätzung und das Ziel einer allgemeinen Wildverbesserung sollte den Jägern gegeben sein. Statistisch gesehen gibt es im Raum Wels Land 27 Jagdgebiete. Davon besitzen insgesamt 920 Personen die

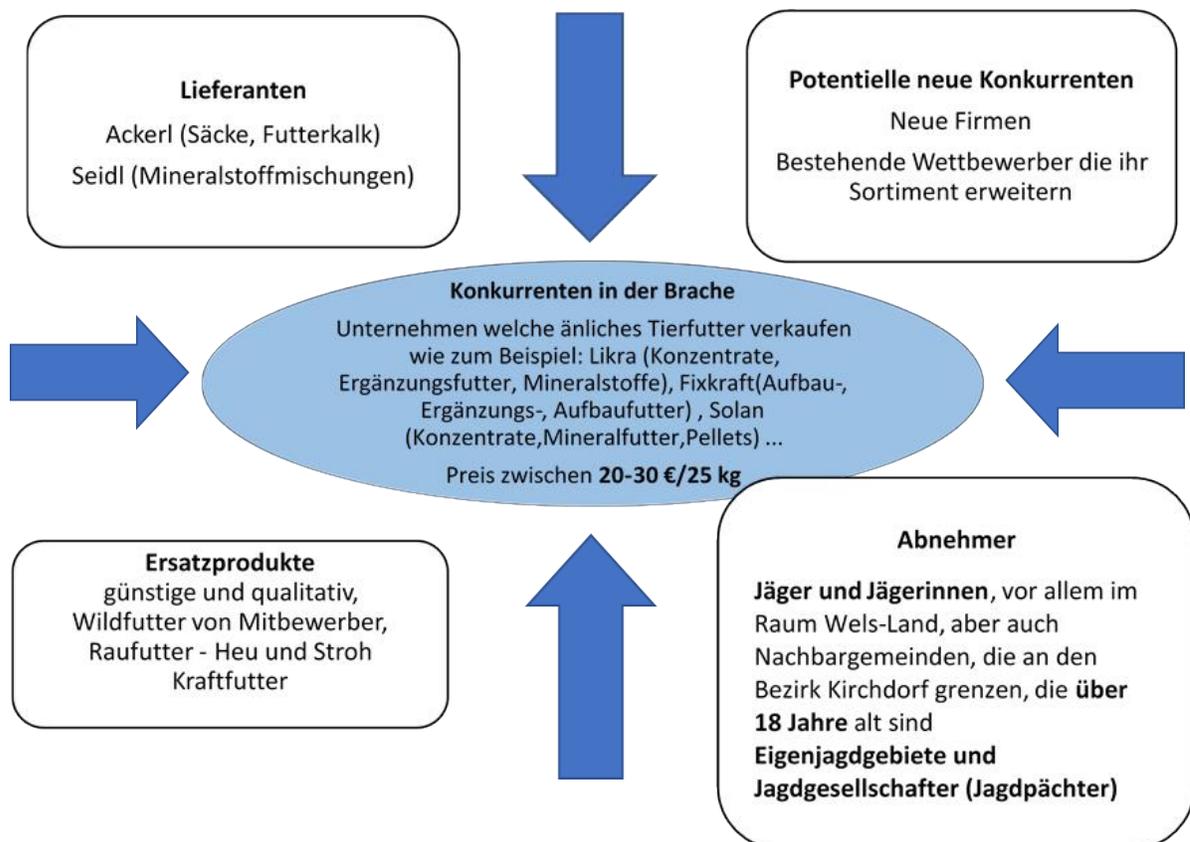
Jagdkarte und fallen somit in unsere konkrete Zielgruppe. 1

Unser Produkt soll den Teilmarkt der regionalen Jäger bedienen, welcher in Wels Land jährlich steigt.

Ein konkret geschätztes Wachstum, lässt sich für den Markt nicht voraussagen. Tatsache ist, dass das Interesse an der Jagd steigt und die Weidmänner jährlich mehr werden. Allerdings steigt nicht nur der Anteil an neuen jungen Jägern kontinuierlich, auch bei den Frauen ist das Interesse zurzeit mit rund 10% ungebrochen hoch.

Dieser Teilmarkt wird vermutlich auch in Zukunft immer stärker wachsen, da neben der Naturverbundenheit auch das Bewusstsein für gesunde und regionale Lebensmotive bei den jungen Menschen zunimmt. Nicht zuletzt auch wegen der Prüfungsangebote in den landwirtschaftlichen Fachschulen und landwirtschaftlichen höheren Schulen, welche enorm genutzt werden.

5-forces nach Porter



Marktstrategie

Sortimentgestaltung

Bezeichnung	Verkaufseinheit	Geplanter Verkaufspreis (exkl. USt)	Geplanter Verkaufspreis (inkl. USt)
Rehmüsli	25 Kilo	33,90€	38,31

Preisstrategie

Im Rahmen der Preisstrategie wird die Abschöpfungsmethode verfolgt. Im Rahmen der Gesamtstrategie soll die Abschöpfungsstrategie verfolgt werden. In der Anfangsphase des Unternehmens kann somit der Cashflow gesichert sowie der Profit pro verkaufte Einheit optimiert werden. Dadurch kann sich das Unternehmen am Markt etablieren und den Bekanntheitsgrad mit der Zeit steigern.

Wir sind aufpassendes Preis-Leistungsverhältnis aus, aber für entsprechend hoher Qualität fordern wir auch ein gewisses Entgelt. Unser Ziel ist es die verkauften Einheiten zu einer hohen Qualität und im regionalen Umkreis anzubieten und sich somit vorerst auf einen Kundenkreis der Jagdpächter und Jagdpächterinnen im Raum Wels Land, sowie den angrenzenden Orten von Sattledt, zu konzentrieren.

Unser Kundenstamm soll sich durch die Verkaufsstandorte und durch Mundpropaganda stetig vergrößern, jedoch liegt unsere Priorität nicht im extremen Wachstum, da unsere Ressourcen begrenzt sind.

Wie in unserer Preisstrategie zu erkennen ist, liegen unsere Prioritäten nicht im stetig wachsenden Gewinn. Unser Umsatz wird sich nachhaltig auf unter 40.000€ netto belaufen und somit werden wir unser Produkt als Kleinunternehmer produzieren. Mit der Kleinunternehmerregelung wird keine Umsatzsteuer abgegeben, sowie auch keine Vorsteuer bezogen. Entsprechend kann den Kunden, aufgrund der nicht abzuführenden Umsatzsteuer, günstigere Angebote gemacht werden. Da wir als Fremdleistung die Trocknung des Apfeltresters mit einberechnen, müssen wir diese zu unserem Verkaufspreis hinzukalkulieren. Natürlich sind auch hier die kalkulatorischen Kosten für den Hin- und Rücktransport berücksichtigt.

Kostenkalkulation

In der folgenden Tabelle ist das Anlagenverzeichnis des Betriebes abgebildet.

Anlagenverzeichnis			
Objekt	Anschaffungswert brutto	ND in Jahre	Kalk. Abschreibung netto
Futtermischer (gebraucht)	1250€	7	158,03€
Big Bags (9 Stück)	79,47€	5	13,25€
Schaufel	15,50€	5	2, 58€
Waage	40,00€	5	6,67€
Gesamt/a			180,53€

Die unten angeführten Tabellen zeigen das Rezept des Rehmüslis sowie die Materialkosten für die Verpackung. Es werden dabei 4 Kilogramm getrockneter Apfeltrester, 20 Kilogramm Getreide und 1 Kilogramm Mineralstoffe benötigt. Für der Berechnung der Preise wurden glaubhafte Internetpreise vom Agrarmarkt Austria, meinpferd.de und der Firma Solan entnommen.

Für die Verpackung wird ein 25 Kilo Papiersack und jeweils ein Etikett von der Firma Etivera gekauft.

Rezept

Zutaten	Kosten/ 1 kg	Zutaten mit Mengenangabe	Kosten/ 25kg Sack
Apfeltrester getrocknet	1,20€	Apfeltrester getrocknet 4kg	4,80€
Getreide	0,20€	Getreide 20kg	4,00€
Mineralstoffe	2,13€	Mineralstoffe 1kg	2,13€
Produktkosten pro 25kg Sack			10,93€

Material	Kosten
25kg Papiersack/ Stück	0,53€
Etikett für 1 Papiersack	0,20€
Materialkosten pro 25kg Sack	0,73€

Deckungsbeitrag

		Kostenkalkulation erstes Jahr	
		Rehmüsli	
		Pro 25 Kilo Sack	
	Rohhertrag pro Stück		33,90€
	Mineralstoffmischung		2,13€
Variable Einzelkosten	Getreide		4,00€
	Apfeltrester		4,80€
	Verpackungsmaterial		0,53€
	Etiketten		0,20€
	Trocknungskosten		0,98€
	DB1		21,26€
	DB1 für 140 Stück		2976,40€
Variable Gemeinkosten	Treibstoff		15,40€
	Strom		50,00€
	DB2		2911,00€
Fixkosten	Kalk. Unternehmerlohn		357,00€
	SVS		80,64€
	Kalk. Afa		180,53€
	Büro- & Marketingmaterial		50,00€
	Strom		90,00€
	Summe der Fixkosten		758,17€
	Betriebserfolg 1. Jahr		2152,83€

Die Treibstoffkosten werden aus den ÖKL Richtlinien entnommen. Der Treibstoff kostet 6,16€ pro Stunde, daher werden für 2,5 Stunden 15,40€ benötigt. 25kg nasser Apfeltrester kostet 0,22€, der getrocknete Apfeltrester kostet 1,20€, dadurch ergibt sich eine Differenz für die Trocknungskosten von 0,98€ pro 25kg.

Für die Sozialversicherung wurde vom Bruttoeinkommen des landwirtschaftlichen Nebenerwerbs der Freibetrag von 3700,00€ abgezogen. Davon wurden 70% Ausgabenpauschale berechnet und abgezogen. Das Ergebnis ergibt die jährliche Beitragsgrundlage, welche durch 12 dividiert wird um die monatliche Beitragsgrundlage zu erhalten. Dies wird mit dem Beitragssatz von 25,7% multipliziert. Dieser Betrag wird dann noch mit 12 multipliziert, um auf den SVS Beitrag von 80,64€ zu kommen.

Unternehmenserfolg

In folgender Tabelle ist der Unternehmenserfolg des 1. Jahres in Monate aufgespalten dargestellt. Daraus lässt sich ablesen, dass bereits ab September ein Gewinn gemacht wird. Das 2. Und 3. Jahr wird in Quartale aufgeteilt.

Unternehmenserfolg 1. Jahr			Jänner	Februar	März	April	Mai	Juni	Juli	August	September	Oktober	November	Dezember	Gesamt
Absatz in Stück	Rehmüsli	Pro 25kg	-	-	-	-	-	-	-	-	20	30	45	45	140
Deckungsbeitrag	Rehmüsli	Pro 25kg	-	-	-	-	-	-	-	-	21,26€	21,26€	21,26€	21,26€	21,26€
Deckungsbeitrag gesamt pro Monat											425,20€	637,80€	956,70€	956,70€	2976,40€
Fixkosten											63,18€	63,18€	63,18€	63,18€	252,72€
Unternehmerlohn											51€	76,50€	114,75€	114,75€	357€
Überschuss/ Verlust											311,02€	498,12€	778,77€	778,77€	2366,68€

Unternehmenserfolg 2. Jahr			1 Quartal	2 Quartal	3 Quartal	4 Quartal	Gesamt
Absatz in Stück	Rehmüsli	Pro 25kg	120	80	40	130	370
Deckungsbeitrag	Rehmüsli	Pro 25kg	21,26€	21,26€	21,26€	21,26€	21,26€
Deckungsbeitrag gesamt pro Monat			2551,20€	1700,80€	850,40€	2763,80€	7866,20€
Fixkosten			113,28€	113,28€	113,28€	113,28€	453,12€
Unternehmerlohn			306,00€	204,00€	102,00€	331,50€	943,50€
Überschuss/ Verlust			2131,92€	1383,52€	635,12€	2319,02€	6469,58€

Unternehmenserfolg 3. Jahr			1 Quartal	2 Quartal	3 Quartal	4 Quartal	Gesamt
Absatz in Stück	Rehmüsli	Pro 25kg	125	85	45	135	390
Deckungsbeitrag	Rehmüsli	Pro 25kg	21,26€	21,26€	21,26€	21,26€	21,26€
Deckungsbeitrag gesamt pro Monat			2657,50€	1807,10€	956,70€	2870,10€	8291,40€
Fixkosten			117,63€	117,63€	117,63€	117,63€	470,52€
Unternehmerlohn			318,75€	216,75€	114,75€	344,25€	994,50€
Überschuss/ Verlust			2221,12€	1472,72€	724,32€	2408,22€	6826,38€

Verkauf und Absatz der Produkte

Vertriebskanal

Da unser Angebot an den Standort gebunden ist und vorwiegend regionale Interessenten ansprechen soll, ist ein Direktvertrieb sinnvoll. Weiters bieten wir auch nach Vereinbarung einen Zustellservice an.

Zu unseren Öffnungszeiten sind wir für unsere Kunden bei anfälligen Rückfragen jederzeit erreichbar.



Öffnungszeiten ab September

MI – FR 16-19 Uhr

SA 9-16 Uhr

Marketingmix

Das Rehmüsli soll in erster Linie für Interessenten der näheren Umgebung sein, vor allem für die Jagdgebiete im Raum Wels- Land und Kirchdorf. Darüber hinaus werden wir in Gemeinde- und Bezirkszeitungen über unser Angebot allgemein informieren und aufmerksam machen. Insbesondere schicken wir zu Herbstbeginn an die Jagdleiter unser Angebot der Saison mit der Visitenkarte aus. Auch bei Schießveranstaltungen sind wir mit Preisspenden vertreten.

Abgerundet werden die Zeitungsbeiträge mit genauem Kontakt und Anfahrtsdaten zu unserem Ab-Hof Verkauf. Zudem wird mit Hinweistafeln auf die Zufahrt aufmerksam gemacht, um die Verkaufsstelle nicht verfehlen zu können.

Die weitere Verbreitung unseres Angebots erfolgt über unsere Instagram-Seite und durch Mundpropaganda, welche wir mithilfe von Visitenkarten unterstützen. Geplanter Weise wird auf andere Marketingmaßnahmen vorläufig verzichtet. Da unsere räumliche Möglichkeit keine unbegrenzte Zahl an Kunden zulässt, erachten wir eine großaufgezogene Marketing-Champagne nicht als sinnvoll und setzen auf einen durch Mundpropaganda wachsenden Stammkundenkreis.



Durch unsere Instagram-Seite können sich Kunden über das Angebot des Unternehmens informieren und in weiterer Folge Kontakt mit der Geschäftsführung aufnehmen. Bei der Beschreibung der Seite wird der Kunde bereits in die Idee des Unternehmens eingeführt und erhält die wesentlichen Informationen über unser Produkt.

Visitenkarte

Um unseren professionellen Auftritt abzurunden, werden Visitenkarten gestaltet und bei Neukunden ausgegeben. Weiters legen wir diese auch in regionalen Hofläden, sowie in unserem eigenen Verkaufsraum auf.



Rechtsform

Die Produktion von Rehmüsli fällt unter das Verarbeitungsgewerbe des landwirtschaftlichen Nebengewerbes. Die alleinige Eigentümerin und Geschäftsführerin ist Anna Rührlinger. Die angeführte Rechtsform wird aus folgenden Gründen gewählt:

- Einfache und rasche Gründung
- Kein Mindestkapital erforderlich
- Keine Gewerbeanmeldung erforderlich
- Keine Eintragung in das Firmenbuch notwendig
- Absolute Selbstbestimmung des Unternehmers
- Einnahmen zählen zu den Einkünften der Landwirtschaft

Jedoch gibt es auch einige Nachteile:

- Volle und unbeschränkte Haftung mit dem Privatvermögen
- Unternehmer trägt gesamtes unternehmerisches Risiko
- Maximalumsatz von 40.000€ erlaubt und darf nicht den Umsatz des Hauptgewerbes überschreiten

Im Gesamten überwiegt jedoch die Vielzahl der positiven Aspekte.

Das Unternehmen ist nicht auf unermessliche Absatz und Umsatzsteigerung aus. Um den einzelnen Kunden eine entsprechende Qualität bieten zu können und aufgrund der begrenzten Ressourcen wird sich der Umsatz nachhaltig auf unter 40.000€ netto belaufen. Der land- und forstwirtschaftliche Charakter bleibt durch diese Rechtsform erhalten.

Organigramm



Geschäftsfokus und Kernaktivität

Die Mission des Unternehmens liegt in der bestmöglichen Qualität des Tierfutters für Rehe und einer optimalen Zusammensetzung der einzelnen Futterkomponenten. Die Hauptaufgaben liegen somit in der Produktion des Futters und beim Verkauf, sowie der Kundenbetreuung, um einen reibungslosen Arbeitsablauf zu gewährleisten. Gerade in den Wintermonaten ist das aufgrund des erhöhten Zeitdrucks von besonderer Bedeutung.

Da es sich bei dem Unternehmen um ein Einzelunternehmen handelt, werden alle Arbeiten grundsätzlich von der Inhaberin durchgeführt. Bei arbeitszeitlichen Engpässen, Krankheit oder bei erhöhter Nachfrage kann Wolfgang Rührlinger als zusätzliche Fachkraft aushelfen. Sollte dies der Fall sein, so wird er über den Maschinenring angestellt. Er ist jedoch nicht regulär beim Unternehmen angestellt. Auch bei größeren technischen Problemen kann durch seine Unterstützung Abhilfe geschaffen werden.

Mit der Produktion von Rehmüsli hat sich das Unternehmen folgende Ziele gesetzt:

- Qualitativ hochwertiges Futter für das Rehwild
- Qualität Erhöhung Wildbrett
- Steigerung der Tiergesundheit
- Regionalität
- Apfeltresterverwertung

Organisation des Unternehmens

Die Anforderungen an die Geschäftsführung sind sehr vielseitig. Von essentieller Bedeutung sind das fachliche Know –How in den Bereichen Kundenbetreuung und Landwirtschaft. Weiteres muss ein gewisses Organisationstalent vorhanden sein, um jegliche Produktionsschritte zu koordinieren und um die Arbeiten mit einer gewissen Struktur durchzuführen.

Damit die Kunden und Kundinnen rechtzeitig ihr vorbestelltes Futter bekommen, ist ein strikter Zeitplan einzuhalten.

Aufgrund der breit gefächerten Ausbildung an der HBLA Elmberg ist Anna Rührlinger in den Bereichen Rechnungswesen, Controlling, Betriebswirtschaft, Management und Organisation bestens vorbereitet. Aber auch in den Themen Tierhaltung und Ernährung. Zudem ist sie am Bauernhof aufgewachsen und mit der Jagd seit ihrer Kindheit vertraut. Weiters sind ihr Vater und Großvater ebenfalls Jäger, wie Anna Rührlinger selbst. Dadurch kann die Gründung des Unternehmens, optimal durch die Fähigkeiten der Unternehmerin ausgenutzt werden.

Fachliche Qualifikationen von Anna Rührlinger:

- Matura der höheren Schule für Land- und Ernährungswirtschaft Elmberg
- langjährige Angestellte an der Futterfirma „Sano“
- selbst Jägerin
- Erfahrung im Umgang mit Menschen im Dienstleistungsbereich (diverse Praktika)

Umsetzungsfahrplan

Alle Tätigkeiten, die im Umsetzungsfahrplan angeführt sind, sind von Anna Rührlinger zu erledigen. Meilensteine dieses Projekts sind die Abfüllung der 25kg Säcke, die Eröffnung, die Gewerbeanmeldung und die Betreuung der ersten Kunden. Das Unternehmen wird im September 2021 eröffnet, da zu diesem Zeitpunkt die Saison der Wildfütterung beginnt und wir uns ab diesem Monat einen großen Absatz erwarten.

Aktivitäten	Februar 2021	März 2021	April 2021	Mai 2021	Juni 2021	Juli 2021	August 2021	September 2021	Oktober 2021	November 2021	Dezember 2021
Erstellung der Geschäftsidee											
Besuch des Gründerservices											
Registrierung für die Zulassung als Futtermittelproduzent											
Überprüfung/ Erneuerung der Versicherung											
Beantragung der Förderung (NeuFöG)											
Betriebsausstattung kaufen											
Einrichten der Räumlichkeiten											
Visitenkarten drucken, Social-Media-Aktivität, Artikel für diverse Zeitungen schreiben											
Etiketten und Verpackungsmaterial bestellen											
Getreide aus eigener LW kaufen											
Apfeltrester trocknen											
Mineralstoff Ergänzungen kaufen											
Eröffnungseinladungen ausschicken											
Vorbereitungen für die Eröffnung erledigen											
Abfüllung der 25kg Säcke											
Eröffnung des Unternehmens											
Gewerbeanmeldung bei Bezirksverwaltungsbehörde											
Anmeldung bei SVA											
Anzeige beim Finanzamt											
Meldung bei Marktgemeinde											
Betreuung der ersten Kunden											
Betrieb											

Finanzplan

Plan Gewinn- & Verlustrechnung

Plan Gewinn- & Verlustrechnung						
	2021				2022	2023
	1. Quartal	2. Quartal	3. Quartal	4. Quartal		
Betriebsleistungen						
25 kg Säcke Erlös				4 746,00 €	12 543,00 €	13 221,00 €
Materialaufwand						
Mineralstoffmischung				298,20 €	788,10 €	830,70 €
Getreide				560,00 €	1 480,00 €	1 560,00 €
Apfeltrester				672,00 €	1 776,00 €	1 872,00 €
Verpackungsmaterial				74,20 €	196,10 €	206,70 €
Etiketten				28,00 €	74,00 €	78,00 €
Trocknungskosten				137,20 €	362,60 €	382,20 €
Treibstoff			15,40 €		15,40 €	15,40 €
Strom			25,00 €	25,00 €	50,00 €	50,00 €
SVS	20,16 €	20,16 €	20,16 €	20,16 €	681,80 €	734,07 €
Kalk. Afa	45,13 €	45,13 €	45,13 €	45,13 €	180,53 €	180,53 €
Büro- & Marketingmaterial			25,00 €	25,00 €	50,00 €	50,00 €
Strom	22,50 €	22,50 €	22,50 €	22,50 €	90,00 €	90,00 €
Betriebserfolg	- 87,79€	- 87,79€	- 153,19€	2 838,61 €	6 798,47 €	7 171,40 €
"+/- Zinsertrag/-aufwand"						
Finazergebnis						
Jahresergebnis				2 509,83 €	6 798,47 €	7 171,40 €

Der Verkauf vom Rehmüsli startet erst im 4. Quartal 2021, davor fallen aber schon einige Kosten an. Auffällig ist, dass das Betriebsergebnis im 1. Verkaufsjahr schon positiv ausfällt. In den darauffolgenden Jahren steigt der Gewinn weiter an.

Liquiditätsplan

	2021											
	Jänner	Februar	März	April	Mai	Juni	Juli	August	September	Oktober	November	Dezember
Bankkonto	€ 1 000,00	€ 1 000,00	€ 1 000,00	€ 1 000,00	-€ 250,00	-€ 344,97	-€ 384,97	-€ 944,97	-€ 1 345,37	-€ 1 527,57	-€ 587,07	€ 823,68
Einzahlungen												
Rehmüsli	€ -	€ -	€ -	€ -	€ -	€ -	€ -		€ 678,00	€ 1 017,00	€ 1 525,50	€ 1 525,50
Summe Einzahlungen	€ -	€ -	€ -	€ -	€ -	€ -	€ -		€ 678,00	€ 1 017,00	€ 1 525,50	€ 1 525,50
Auszahlungen												
Investitionen	€ -	€ -	€ -	€ 1 250,00	€ 94,97	€ 40,00	€ 560,00	€ 400,40	€ 809,20	€ -	€ -	€ -
Unternehmerlohn	€ -	€ -	€ -	€ -	€ -	€ -	€ -	€ -	€ 51,00	€ 76,50	€ 114,75	€ 114,75
Summe Auszahlungen	€ -	€ -	€ -	€ 1 250,00	€ 94,97	€ 40,00	€ 560,00	€ 400,40	€ 860,20	€ 76,50	€ 114,75	€ 114,75
Finanzbedarf/-überschuss	€ 1 000,00	€ 1 000,00	€ 1 000,00	-€ 250,00	-€ 344,97	-€ 384,97	-€ 944,97	-€ 1 345,37	-€ 1 527,57	-€ 587,07	€ 823,68	€ 2 234,43

	2022			
	1. Quartal	2. Quartal	3. Quartal	4. Quartal
Bankkonto	€ 2 234,43	€ 5 726,33	€ 8 234,33	€ 5 081,63
Einzahlungen				
Rehmüsli	€ 4 068,00	€ 2 712,00	€ 1 356,00	€ 4 407,00
Summe Einzahlungen	€ 4 068,00	€ 2 712,00	€ 1 356,00	€ 4 407,00
Auszahlungen				
Investitionen	€ 270,00		€ 4 406,70	
Unternehmerlohn	€ 306,00	€ 204,00	€ 102,00	€ 331,50
Summe Auszahlungen	€ 576,10	€ 204,00	€ 4 508,70	€ 331,50
Finanzbedarf/-überschuss	€ 5 726,33	€ 8 234,33	€ 5 081,63	€ 9 157,13

	2023			
	1. Quartal	2. Quartal	3. Quartal	4. Quartal
Bankkonto	€ 9 157,13	€ 12 791,18	€ 15 455,93	€ 12 221,78
Einzahlungen				
Rehmüsli	€ 4 237,50	€ 2 881,50	€ 1 525,50	€ 4 576,50
Summe Einnahmen	€ 4 237,50	€ 2 881,50	€ 1 525,50	€ 4 576,50
Auszahlungen				
Investitionen	€ 284,70	€ -	€ 4 644,90	€ -
Unternehmerlohn	€ 318,75	€ 216,75	€ 114,75	€ 344,25
Summe Auszahlungen	€ 603,45	€ 216,75	€ 4 759,65	€ 344,25
Finanzbedarf/-überschuss	€ 12 791,18	€ 15 455,93	€ 12 221,78	€ 16 454,03

Ab April 2021 sind bereits Investitionen geplant, welche erstmals zu einem Verlust führen. Gekauft werden im ersten Jahr ein Futtermischer, Big Bags, eine Schaufel und eine Waage. Dieser Verlust gleicht sich jedoch in November aus, da wir im Herbst mit dem Verkauf starten. Im Juli und August werden die Verpackungssäcke und Etiketten gekauft. Pro Sack rechnen wir mit einer Arbeitszeit von 10 Minuten in der auch der Einkauf und Verkauf einkalkuliert wurde.

Im Liquiditätsplan gibt es keine konstante Umsatzsteigerung, da der Verkauf großteils in den Wintermonaten stattfindet und im Sommer die Rehmüslikomponenten zu gekauft werden müssen.

SWOT – Analyse

