

# Businessplan

**Martin Röthlisberger Treuhand & Consulting**  
**Weinbergstrasse 8, 8807 Freienbach**

**V 2.0 / 24. April 2015**

## Inhaltsverzeichnis

<b>1. ZUSAMMENFASSUNG</b> .....	<b>3</b>
1.1. Geschäftsidee .....	3
1.2. Kurzpräsentation der Dienstleistungen.....	3
<b>2. UNTERNEHMUNG</b> .....	<b>3</b>
2.1. Rechtsform .....	3
2.2. Inhaber.....	3
<b>3. MANAGEMENT UND ORGANISATION</b> .....	<b>3</b>
3.1. Personalplanung .....	3
<b>4. DIENSTLEISTUNGEN</b> .....	<b>4</b>
4.1. Detaillierte Beschreibung der Dienstleistungen und Kundennutzen .....	4
4.2. Besondere Wettbewerbsvorteile und -nachteile .....	4
4.3. Risiken - Massnahmen.....	4
4.4. Weiterentwicklungen und Innovationen .....	5
<b>5. MÄRKTE</b> .....	<b>5</b>
5.1. Absatzmärkte (Potential, Wachstum).....	5
5.2. Kundenstruktur.....	5
5.3. Konkurrenz .....	5
<b>6. MARKETING</b> .....	<b>5</b>
6.1. Zielmärkte / Kundengruppe .....	5
6.2. Werbung / Promotion .....	5
<b>7. PRODUKTION</b> .....	<b>6</b>
7.1. Standort .....	6
<b>8. FINANZEN</b> .....	<b>6</b>
8.1. Plan Bilanz / Plan- Erfolgsrechnung .....	6
8.2. Finanzbedarf / Investitionsplan.....	7
8.3. Umsatz- und Gewinnaussichten.....	7
<b>9. ZEITPLAN / TÄTIGKEITSÜBERSICHT</b> .....	<b>7</b>
9.1. Termine.....	7
9.2. Etappenziele .....	7
9.3. Tätigkeiten bis zur Aufnahme der Selbstständigkeit.....	7

## **1. Zusammenfassung**

### **1.1. Geschäftsidee**

Die Einzelfirma Martin Röthlisberger Consulting & Treuhand hat zum Ziel, Einzelpersonen sowie KMU's im Bereich Consulting, Buchhaltung sowie Treuhand umfassend und professionell zu betreuen/beraten. Die Gründung ist auf den 14.9.2015 vorgesehen.

Dank fundierten Fachkenntnissen in Finance & Controlling insbesondere Profitabilitätsanalysen und fundierten Fachkenntnissen in der Finanzbuchhaltung mit Abschlusskompetenz ist Herr Röthlisberger in der Lage, Kunden kompetent zu beraten. Aufgrund seiner langjährigen Berufserfahrung in diesem Bereich und mehr als 15 Jahren Führungsverantwortung als Leiter Finance & Controlling bei Julius Bär/Swiss & Global Asset Management Ltd., Zürich ist er der geeignete Fachmann um diese Dienstleistungen erfolgreich anzubieten und auszuführen. Sein ausgeprägtes Zahlenflair und rasche Auffassungsgabe gepaart mit analytischem und vernetztem Denken, sowie seine Kooperations- und Kommunikationsfähigkeiten runden sein Profil ab.

### **1.2. Kurzpräsentation der Dienstleistungen**

Mit unseren Dienstleistungen unterstützen wir Firmen und Private im Bereich Steuern, Buchhaltung und Finanzplanung. Immobilienberatung und Immobilienverkauf ergänzen das Angebot. Dank einer ganzheitlichen Betrachtung der geschäftlichen und privaten Steuersituation, erlangen wir für unsere Kundschaft die besten Resultate. Wir optimieren die Gesamtsteuerbelastung und bieten adäquate Lösungen.

## **2. Unternehmung**

### **2.1. Rechtsform**

Das Unternehmen wird als Einzelfirma gegründet und geführt.

### **2.2. Inhaber**

Martin Röthlisberger, geb. 18.01.1965, Fachmann im Finanz- und Rechnungswesen mit eidg. Fachausweis verfügt über Berufserfahrung von über 20 Jahren im Bereich Buchhaltung & Controlling sowie Steuern.

## **3. Management und Organisation**

### **3.1. Personalplanung**

In der ersten Phase und während der Aufbauphase wird Herr Röthlisberger die Firma alleine führen. Sobald es das Auftragsvolumen zulässt, respektive es das Arbeitsaufkommen erfordert, soll eine Assistenzstelle (50%) geschaffen werden. Diese Arbeitskraft soll Herr Röthlisberger von administrativen Aufgaben entlasten und ihm die Möglichkeit bieten, sich auf die Kundenakquise und die Leistungserbringung zu konzentrieren. Mit dieser Massnahme soll in Zukunft das Wachstum und der Aufbau der Firma unterstützt und die Qualität der Dienstleistungen fortwährend gewährleistet werden. Bei Bedarf kann das Pensum erhöht werden und für die Unterstützung bei der Leistungserbringung und Betreuung der Kunden eine weitere Stelle für eine kaufmännische Angestellte geschaffen werden. Diese Arbeitskraft soll dann bei der Buchhaltung und den Steuerdienstleistungen wie auch bei der Immobilienberatung Unterstützung bieten.

## **4. Dienstleistungen**

### **4.1. Detaillierte Beschreibung der Dienstleistungen und Kundennutzen**

Als kompetenter Anbieter werden wir die Kundschaft in sämtlichen Fragen der Rechnungslegung beraten und unterstützen.

- Organisation, Führung und Abschluss von Finanz-, Betriebs- und Hilfsbuchhaltungen
- Erstellen von Zwischenabschlüssen
- Bilanz- und Erfolgsanalysen
- Beratung in allen Fragen des Finanz- und Rechnungswesen
- Übernahme von Verwaltungsrats-, Domizil – und Treuhandmandaten
- Mehrwertsteuerberatung
- Steuerplanung und –beratung
- Beratung bei Gründungen, Umstrukturierungen, Sanierungen und Liquidationen
- Beratung und Verkauf von Immobilien vorwiegend in Deutschland

Die Kunden werden auf Optimierungspotenzial aufmerksam gemacht und erhalten auf diese Weise einen echten Mehrwert. Durch den modularen Aufbau des Angebots, sollen die Dienstleistungen exakt auf die Bedürfnisse der Kunden ausgerichtet werden, damit diese sich auf Ihr Kerngeschäft konzentrieren können.

Durch ein intelligentes Berichtswesen erhalten die Kunden wichtige Führungsinformationen und steigern so den Wert ihrer Unternehmung.

- Modularer Aufbau
- Aussagekräftige Reports
- Faire und transparente Abrechnung
- Steuerbelastung optimieren
- Planungssicherheit
- Effiziente Strukturen

### **4.2. Besondere Wettbewerbsvorteile und -nachteile**

Der Wettbewerb ist gekennzeichnet durch eine grosse Vielfalt von „ähnlichen“ Firmen. Aufgrund der langjährigen Tätigkeit (22 Jahre) des Geschäftsinhabers bei Julius Bär/Swiss & Global Asset Management konnte er ein starkes Netzwerk und Know-how aufbauen. Zudem steht eine professionelle, umfassende und persönliche Betreuung/Beratung an erster Stelle. Dies wissen die Personen und potentiellen Kunden in seinem Netzwerk. Er ist als Fachmann anerkannt und konnte bereits verschiedene mündliche Zusagen für Projekte und Aufträge erhalten.

### **4.3. Risiken - Massnahmen**

Das Risiko besteht darin, dass zu wenig Kunden akquiriert werden können. Am Anfang wird es eine gewisse Zeit in Anspruch nehmen um die Personen im Netzwerk anzugehen und eine Stammkundschaft aufzubauen. Des Weiteren darf der Anschluss an die neuesten Buchhaltungsrichtlinien sowie Gesetze nicht verpasst werden. Ebenfalls ein erhebliches Risiko stellt ein potentieller Ausfall der Arbeitsfähigkeit des Geschäftsinhabers dar. Eigens zu diesem Zweck soll eine Erwerbsausfallversicherung abgeschlossen werden.

#### **4.4. Weiterentwicklungen und Innovationen**

Durch jährliche Fortbildungskurse im Bereich Steuern, Rechnungslegung und Regulierung, soll sichergestellt werden, dass die erbrachten Dienstleistungen stets dem neusten Stand entsprechen und die Qualität laufend gewährleistet werden kann. Der Geschäftsinhaber plant eine begleitende Weiterbildung im Immobilienbereich um sich in dieser Sparte noch weiter spezialisieren zu können und einen stärkeren Auftritt bei Projekten und Verkaufsmandaten sicherzustellen.

### **5. Märkte**

#### **5.1. Absatzmärkte (Potential, Wachstum)**

Generell kann die ganze Schweiz als potentieller Absatzmarkt betrachtet werden. Durch eine Fokussierung in den ersten Jahren auf die Kantone Zürich und Schwyz soll eine solide Präsenz aufgebaut werden und die Kundenbasis gestärkt werden. Der Immobilienmarkt ist in beiden Kantonen dynamisch und das Netzwerk des Geschäftsinhabers in diesen Kantonen kann als erfolgsversprechend bezeichnet werden. Bei erfolgreichem Start sowie genügend Kapazität ist die Ausweitung auf die angrenzenden Kantone vorgesehen. Opportunistisch sollen Immobilienvermittlungen/Verkäufe in Deutschland an ausgewählte Kunden begleitet und ausgeführt werden.

#### **5.2. Kundenstruktur**

Das Hauptaugenmerk liegt bei Einzelpersonen sowie KMU's. Es sollen ca. 10 – 20 Firmenkunden und ca. 10-20 Privatpersonen in der Aufbauphase akquiriert werden. Im Immobilienbereich sollen pro Jahr ca. 3-4 Projekte realisiert werden. Sobald dieser Level erreicht wird, muss an einen Ausbau der Infrastruktur und der Mitarbeiter gedacht werden. Ziel ist es eine ausgewogene Kundenstruktur, damit Synergien genutzt werden können und kein Klumpenrisiko entsteht.

#### **5.3. Konkurrenz**

Es ist eine grosse Konkurrenz vorhanden, welche durch persönliches starkes Netzwerk jedoch ausgestochen werden kann. In der Branche sind Vertrauen in den Leistungserbringer und die Fachkompetenz die wichtigsten Erfolgsfaktoren.

### **6. Marketing**

#### **6.1. Zielmärkte / Kundengruppe**

Privatpersonen sowie KMU's aus dem Raum Zürich und Umgebung. Als Zielkunden gelten KMU's und vermögende Privatpersonen. Aus dieser Kombination ergeben sich Synergien. Unternehmer mit eigenen Betrieben aus meinem Netzwerk sind somit in erster Linie die Zielgruppe.

#### **6.2. Werbung / Promotion**

Durch den engen Kontakt zum bereits bekannten Netzwerk, werden die Informationen bezüglich Neugründung des eigenen Unternehmens ausgetauscht. Viele Personen des Netzwerks haben bereits Ihr Interesse an meinen zukünftigen Dienstleistungen bekundet. Geplant sind Flyer und Mailings an erweitertes Netzwerk sowie per PR in Lokalzeitungen und Tagesanzeigen.