



PFERDESport-MANAGER (IPM)

LEKTION 2

BETRIEBSKONZEPT



LEKTION 2 - THEMA

BETRIEBSKONZEPT

DAS BETRIEBSKONZEPT - FAKTEN SPRECHEN LASSEN

Beim Thema Betriebskonzept geht es nicht vorrangig um die verschiedenen Formen von Reitbetrieben – vom Ponyhof bis zum Ausbildungsbetrieb auf Grand-Prix-Niveau – das ist Thema späterer Lektionen. Ein Betriebskonzept basiert auf den Fakten wie Finanzierung, Marketing, Standortfaktoren, um einige der wichtigsten zu nennen, die den Gestaltungsspielraum eines Unternehmens vorgeben.

Ob das Betriebskonzept wirtschaftlich tragfähig ist, sollte sowohl bei einer Neugründung als auch immer wieder im laufenden Betrieb überprüft werden. Besondere Bedeutung kommt dabei dem Gründungskonzept zu, also dem Betriebskonzept eines neu zu gründenden oder in Gründung befindlichen Betriebes. Es ist nicht nur die Grundlage der Planung und der Erfolgskontrolle, es muss von Anfang an durchdacht, durchgerechnet und überzeugend gestaltet sein, damit es Bankberater, Geldgeber und Geschäftspartner von Ihrer unternehmerischen Idee überzeugt. Anders als bei bereits bestehenden Unternehmen gibt es bei Neugründungen keine Betriebsanlagen zu besichtigen oder Vorjahresergebnisse zu berücksichtigen. Es sollte also aller Mühe wert sein, die Ideen konkret aufzuarbeiten und mit Fakten zu untermauern, damit Investoren bereit sind Geld in das geplante Unternehmen zu stecken.

Im schriftlichen Gründungskonzept sollen auf 20 bis 25 Seiten die im folgenden Abschnitt aufgeführten Punkte behandelt werden. An diesen orientiert sich auch das Betriebskonzept, das etwa anlässlich einer Erweiterung eines bestehenden Betriebes erstellt wird und als Grundlage bei der Kreditberatung dienen soll.

Immer ist dabei der Empfänger zu beachten: Der Sachbearbeiter der Hausbank versteht möglicherweise wenig oder nichts von Pferden und Reiten. Also müssen Sie Fachbegriffe und Sachverhalte, die Ihnen als „Pferdemensch“ völlig selbstverständlich erscheinen, gegebenenfalls erklären.

DIE BESTANDTEILE DES BETRIEBSKONZEPTS

Geschäftsidee

Beschreiben Sie auf ein bis zwei Seiten Ihre Idee: Stellen Sie sich und mögliche Geschäftspartner kurz vor, schildern Sie Ihre Idee und stellen Sie die Vorzüge Ihres Produkts oder Ihrer Dienstleistung dar. Begründen Sie, warum Sie erfolgreich sein werden und worin der Nutzen Ihrer Leistung für den Kunden liegt. Gehen Sie kurz auf die langfristigen Ziele und die damit anfallenden Kosten des Unternehmens ein.

LEKTION 2 - THEMA

BETRIEBSKONZEPT

Rechtsform

Beim Thema Betriebskonzept geht es nicht vorrangig um die verschiedenen Formen von Reitbetrieben – vom Ponyhof bis zum Ausbildungsbetrieb auf Grand-Prix-Niveau – das ist Thema späterer Lektionen. Ein Betriebskonzept basiert auf den Fakten wie Finanzierung, Marketing, Standortfaktoren, um einige der wichtigsten zu nennen, die den Gestaltungsspielraum eines Unternehmens vorgeben.

Fachliche und kaufmännische Qualifikation

Legen Sie dar, welche fachlichen und kaufmännischen Qualifikationen für die Umsetzung Ihrer Idee erforderlich sind und inwieweit Sie oder Ihre Partner über diese verfügen. Bringen Sie überzeugende Argumente, dass Sie genau der oder die Richtige für den Job sind. Bestehen noch Qualifikationsmängel, so geben Sie an, auf welche Weise Sie die Wissenslücken schließen werden.

Wenn mehrere Personen an dem Betrieb beteiligt sind, sollte aufgezeigt werden, wie das Unternehmen organisiert ist und wer für was verantwortlich ist.

Besondere Qualifikation für die Pferdehaltung

Wer gewerblich Pferde halten will, muss bestimmte gesetzliche Auflagen erfüllen und als besondere fachliche Qualifikation die erforderliche Sachkunde in der Tierhaltung nachweisen. Das schreibt das Tierschutzgesetz (TierSchG) vor. Die Grundidee dieses Gesetzes ist in § 1 des Tierschutzgesetzes niedergelegt:

Zweck dieses Gesetzes ist es, aus der Verantwortung des Menschen für das Tier als Mitgeschöpf dessen Leben und Wohlbefinden zu schützen. Niemand darf einem Tier ohne vernünftigen Grund Schmerzen, Leiden oder Schäden zufügen.

Aus dem Prinzip, dass Tieren keine vermeidbaren Leiden zugefügt werden dürfen, ergeben sich weitere Anforderungen. Die Wesentlichen listet § 2 TierSchG auf:

Wer ein Tier hält, betreut oder zu betreuen hat:

1. muss das Tier seiner Art und seinen Bedürfnissen entsprechend angemessen ernähren, pflegen und verhaltensgerecht unterbringen.
2. darf die Möglichkeit des Tieres zu artgemäßer Bewegung nicht so einschränken, dass ihm Schmerzen oder vermeidbare Leiden oder Schäden zugefügt werden
3. muss über die für angemessene Ernährung, Pflege und verhaltensgerechte Unterbringung des Tieres erforderlichen Kenntnisse und Fähigkeiten verfügen.

Fütterung, Pflege, Unterbringung

Artgerechte Tierhaltung ist also gesetzlich vorgeschrieben. Wie diese Vorschriften im Einzelnen umzusetzen sind, ist in verschiedenen Verordnungen geregelt. Damit befassen sich spätere Lektionen noch ausführlich.

LEKTION 2 - THEMA

BETRIEBSKONZEPT

Bauliche Voraussetzungen für tierschutzgerechte Pferdehaltung

Welche baulichen Voraussetzungen erfüllt sein müssen, damit Pferdehaltung als tierschutzgerecht gilt, ist in den vom Bundeslandwirtschaftsministerium herausgegebenen „Leitlinien zur Beurteilung von Pferdehaltungen unter Tierschutz Gesichtspunkten“ geregelt.

Artgemäße Bewegung

Was aus dem Gebot folgt, Tieren artgemäße Bewegung zu ermöglichen, ist teilweise interpretierbar. So ist die Ständer- oder Anbindehaltung von Pferden seit 2009 in den Leitlinien zur Beurteilung von Pferdehaltung unter Tierschutz Gesichtspunkten als tierschutzwidrig beurteilt.

Sachkunde

Wer Tierhaltung im größeren Maßstab betreibt (mehr als drei Pferde hält) oder diese gewerblich betreibt, muss über Sachkunde nicht nur verfügen, sondern diese auch nachweisen. Als sachkundig gilt, wer eine abgeschlossene Berufsausbildung als Land- oder Pferdewirt vorweisen kann.

Wer nicht zu diesen Berufsgruppen zählt, kann seine Sachkunde mit dem ‚Sachkundenachweis Pferdehaltung‘ der Deutschen Reiterlichen Vereinigung nachweisen. In den entsprechenden mehrtägigen Seminaren wird das Grundwissen vermittelt zu den Themenbereichen:

- Pferdeverhalten und Umgang mit Pferden einschließlich Bewegung
- Verladen und Transportieren von Pferden
- Fütterung und Fütterungstechnik
- Ställe, Nebenräume und Bewegungsflächen, Arbeitswirtschaft
- Pferdegesundheit und Hygiene
- Rechtliche Grundlagen, Tierschutz
- Betriebsführung, Organisation

(Quelle: Ausbildungsprüfungsordnung (APO) 2014)

Es ist sehr wichtig bereits im Betriebskonzept aufzuzeigen, dass entsprechende Sachkunde vorhanden ist und alle ethischen und rechtlichen Auflagen im Pferdebetrieb erfüllt sind.

Produktbeschreibung und Konkurrenzanalyse

Beschreiben Sie genau und ausführlich Ihr Produkt oder Ihre Dienstleistung. Wichtig sind dabei die so genannten Alleinstellungsmerkmale, also bestimmte Leistungen, die nur Ihr Betrieb (zu diesem Preis) erbringen kann. Sie müssen begründen, worin der Nutzen Ihres Angebotes für den Kunden liegt.

Berücksichtigen Sie bei der Beschreibung Ihre Wettbewerber. Skizzieren Sie, welche Wettbewerber am Markt sind und was diese wo und zu welchem Preis anbieten. Mit Zahlen, Daten und Fakten sollten Sie hier nicht sparen. Liefern Sie eine realistische Einschätzung der Stärken und Schwächen Ihrer Mitbewerber. Schildern Sie die Chancen und Risiken Ihres Unternehmens und zeigen Sie auf,

LEKTION 2 - THEMA

BETRIEBSKONZEPT

welche alternativen Planungen Sie für den Fall vorbereitet haben, dass eines der Risiken tatsächlich eintritt.

Wie Sie eine professionelle Konkurrenzanalyse erstellen, zeigt ausführlich Lektion 13 ‚Marktanalyse‘.

Marketing

Auch dieses Thema, das in Lektion 13 und 14 ausführlich behandelt wird, ist Bestandteil des Betriebskonzeptes. Sie müssen aufzeigen, auf welche Weise Sie Ihr Angebot bei Ihrer Zielgruppe bekannt machen wollen. Bei Neugründungen gehört dazu ein Markteinstiegsplan, aus dem hervorgeht, zu welchem Zeitpunkt bestimmte Meilensteine (also zum Beispiel eine festgelegte Anzahl von Einstellern oder Reitschülern) erreicht werden sollen. Natürlich dürfen auch die bei Ihrer Marketingstrategie anfallenden Kosten nicht unerwähnt bleiben.

Finanzierung

Die Fragen rund um die Finanzierung Ihres Reitbetriebs sind so bedeutend und umfangreich, dass sie später in Lektion 9 abgehandelt werden. Im Wesentlichen müssen Sie zwei Fragen schlüssig beantworten, nämlich welche Kosten im Rahmen Ihrer unternehmerischen Tätigkeit entstehen und wie diese Kosten finanziert werden sollen.

Mitarbeiter und Netzwerker

Wenn Sie für Ihren Reitbetrieb Mitarbeiter benötigen, sollten Sie über diese auch tatsächlich verfügen. Weisen Sie also nach, dass diese Ihnen bekannt und sie zur Mitarbeit bereit sind.

Wenn Sie im Turniersport bereits bekannt sind, einen guten Ruf als Ausbilder haben und / oder Sie sich guter Kontakte zu Partnern, potenziellen Kunden oder Geldgebern erfreuen, also über ein solides Netzwerk verfügen, so erwähnen Sie auch das. Mögliche Mitarbeiter oder bereits geschlossene Verträge können Sie hier aufführen.

Standortfaktoren

Ein Standort muss bestimmte Bedingungen erfüllen, damit ein Betrieb dort gedeihen kann. Diese Bedingungen sind die Standortfaktoren. Unterschieden wird zwischen Makro- und Mikro-Standort. Unterschieden wird zwischen Makro- und Mikro-Standort. Wenn Ihre Tätigkeit an einen bestimmten Standort gebunden ist, weil Sie zum Beispiel eine Reitanlagen kaufen oder errichten wollen, so müssen Sie in Ihrem Betriebskonzept die Eignung des Standorts für Ihr Unternehmen begründen. Für Reitbetriebe sind die im Folgenden beschriebenen Kriterien entscheidend:

LEKTION 2 - THEMA

BETRIEBSKONZEPT

Makro-Standort

Entspricht dem weit gefassten, nicht nur räumlichen Umfeld eines Standortes. Dabei sind zu berücksichtigen:

Verkehrsanbindung

Ein Ponyhof, dessen Angebot sich vor allem an Kinder richtet, sollte auch für Kinder erreichbar sein – also zu Fuß, mit dem Fahrrad oder öffentlichen Verkehrsmitteln. Hingegen werden die Kunden eines Dressurstalls, der bis Grand-Prix-Niveau ausbildet, meistens bereit und in der Lage sein, mit dem Auto anzureisen.

Bevölkerungsstruktur

Das Betriebskonzept einer Reitanlage muss der Bevölkerungsstruktur vor Ort angepasst sein. Eine Kinderreitschule hat in einer Gegend, in der überwiegend Singles wohnen, sicher einen schweren Stand.

Daten über die Bevölkerungsstruktur sind bei den Statistischen Landesämtern zu erfragen.

Einzugsgebiet

Eine große Reitanlage, in deren Einzugsgebiet nur einige 250-Seelen-Dörfer liegen, wird wahrscheinlich kaum auszulasten sein. Eine Ausnahme stellen reine Ferienbetriebe dar, die sich allerdings die Frage stellen müssen, wie sich der Betrieb außerhalb der Ferienzeit tragen soll.

Kaufkraft

Die Kaufkraft wird von verschiedenen Marktforschungsunternehmen für jede Region, jede Stadt, ja sogar jede Straße exakt ermittelt und im Kaufkraftindex erfasst. Die Kaufkraft hat einen spürbaren Einfluss auf die in einer bestimmten Lage erzielbaren Preise.

Konkurrenten

Der Betreiber einer Reitanlage sollte etwaigen Konkurrenten genau unter die Lupe nehmen und stets im Auge behalten. Welche Leistungen werden wo angeboten, welche fehlen. Dabei können die Unterschiede sowohl in Art, Form und / oder der Leistungen liegen. Bestimmte Vorteile einer Anlage oder Möglichkeiten, die – z.B. aufgrund einer höheren Qualifikation – nur dort gegeben sind, nennt man Alleinstellungsmerkmale.

Umweltgesetze

Nicht nur die Umweltgesetzgebung der Länder, sondern auch die Auflagen der Gemeinden weichen teilweise stark voneinander ab. Die Folge sind große Unterschiede bei den Kosten zum Beispiel für Düngelagerung und -entsorgung, für die Wasserver- und -entsorgung usw.

LEKTION 2 - THEMA

BETRIEBSKONZEPT

Baugesetz

Das Baugesetzbuch ist ein Bundesgesetz, das den Rahmen für die von den Ländern zu erlassenden Vorschriften auflistet, die aber von Land zu Land zum Teil stark voneinander abweichen können.

Bei der Planung von Umbaumaßnahmen ist vorab unbedingt zu klären, ob überhaupt die Aussicht besteht, dass die geplanten baulichen Veränderungen auch genehmigt werden. Zu beachten ist auch, dass bestimmte Personengruppen, z.B. Vollerwerbslandwirte, in baurechtlicher Hinsicht eine Sonderstellung einnehmen. Das Baurecht ist außerordentlich komplex und im Einzelnen nur von Fachleuten zu durchschauen.

Fördergebiet

Die Fördermöglichkeiten weichen bundesweit stark voneinander ab. Außerdem bestehen verschiedene Fördermöglichkeiten für Landwirte, Gewerbebetriebe, gemeinnützige Vereine oder Arbeitslose.

Bei der Ermittlung der Fördermöglichkeiten kann die auf Stadt- oder Landesebene organisierte Wirtschaftsförderung der Kommunen helfen.

Instrumente der Förderung sind:

- Zuschüsse
- Zinsverbilligte Darlehen
- Bürgschaften und Haftungsfreistellungen

Makro-Standort

Das engere Umfeld einer Anlage stellt den Mikro-Standort dar.

Dabei sind zu berücksichtigen:

Funktionalität der Anlage

Die Funktionalität der Anlage entscheidet darüber, ob anfallende Arbeiten zeit- und kostengünstig durchgeführt werden können. Wichtige Gesichtspunkte sind die Trennung der verschiedenen Bereiche (z.B. Kundenbereich, Pferdebereich, Futterlager) und / oder ob eine Mechanisierung oder Teilmechanisierung möglich oder bereits erreicht ist.

Manche schwerwiegenden funktionalen Nachteile fallen beim ersten Besichtigen einer Reitanlage kaum auf, z.B. dass die Scheunentüren zu schmal für Kosten sparende Rundballen sind oder die Stallgasse zu eng für den Einsatz Zeit- und Arbeitskraft sparender Maschinen.

Reparaturstau

Reparaturstau bedeutet, dass die regelmäßig anfallenden Instandhaltungsarbeiten vernachlässigt wurden oder werden. Daraus ergibt sich zwangsläufig ein finanzielles Problem, weil sich der zur Behebung der Mängel notwendige Finanzbedarf ebenso staut wie die Reparaturen.

Typische Schwachstellen sind die Installation von Elektrik- und Wasserleitungen, Reitböden, Dächer, Drainagen und der untere Bereich der Boxenwände, wo die feuchte Einstreu für Fäulnis sorgt.

LEKTION 2 - THEMA

BETRIEBSKONZEPT

Umgebung

Zu berücksichtigen ist nicht das Ausreitgelände, sondern auch die Nachbarschaft. Vor- und Nachteile unterschiedlicher Umgebungen sind gegeneinander abzuwägen.

So bietet ein Reitbetrieb im Grünen meist einen höheren Erholungswert als einer im Gewerbegebiet, wenn Reiter mit Lärm- oder Geruchsbelästigung oder starkem LKW-Verkehr klarkommen müssen.

Eine Reitanlage im Wohngebiet bietet Kundennähe, aber möglicherweise regen sich dort die Anwohner über Pferdeäpfel auf der Straße auf, was Strafanzeigen und Gerichtsprozesse bedeuten kann.

Reiten im Feld und Wald

Hier muss geklärt werden, ob das Reiten in Feld und Wald grundsätzlich erlaubt oder verboten ist, was in den Waldgesetzen der Länder unterschiedlich geregelt sein kann. Mancherorts werden dafür zusätzliche Gebühren in Form von Waldmarken oder Ähnlichem erhoben.

Ein Besuch beim Forstamt, beim Bauern und beim Jagdausübungsberechtigten klärt im Zweifelsfall, ob Reiter tatsächlich gern gesehen sind oder das Verhältnis möglicherweise aufgrund langjähriger Konflikte zerrüttet ist.

Erweiterungsmöglichkeit

Ein Problem vieler älterer, rundherum eingebauter Stadtställe ist die fehlende Erweiterungsmöglichkeit. Nicht nur eine Vergrößerung der Anlage im Fall wirtschaftlichen Erfolgs ist damit ausgeschlossen, sondern oft auch eine Modernisierung oder Anpassung an gewandelte Ansprüche an die Pferdehaltung, z.B. durch Einrichtung von Paddockboxen.

Image der Anlage

Image ist der unter anderem durch Werbung erzeugte Eindruck von einer Reitanlage, der sich dem Kunden als feste Vorstellung einprägt.

Das tägliche Tun prägt das Image. Wer sich im Umgang mit Kunden und Lieferanten um korrektes Verhalten bemüht und auch in schwierigen Situationen fair bleibt, wird sich einen guten Ruf erwerben.

Ein durch Jahrzehnte von Schlamperei und Nachlässigkeit erworbenes Negativ-Image ist außerordentlich zählebig. Auch der Streukreis eines schlechten Rufs ist sehr groß. Wenn es erst einmal zu übler Nachrede, ob berechtigt oder unberechtigt, gekommen ist, ist es schwer, dagegen anzukämpfen.

Andererseits stellt positive Mundpropaganda die günstigste und effektivste Art von Werbung dar.

LEKTION 2 - THEMA

BETRIEBSKONZEPT

Kundenstruktur

Um zu klären, ob das Angebot und die Kundenstruktur auf sinnvolle Weise aufeinander abgestimmt sind, muss die bestehende Kundenstruktur bekannt sein oder ermittelt werden. Dazu ist eine Kundenkartei (EDV) zu führen. Das ist auch wichtig für die stets zu überprüfende Ausrichtung des Betriebes.

Die Kundenwünsche und die darauf reagierenden Betriebe werden immer spezieller. Erst die Kenntnis der Kundenstruktur ermöglicht es, sich auf Kundenwünsche einzustellen und gezielte Marketinganstrengungen zu unternehmen. Die Feststellung, dass vor allem Kinder bzw. Frauen zur Kundschaft zählen, ermöglicht die Frage, wie es erreicht werden könnte, auch deren Eltern bzw. Männer als Kunden zu gewinnen.

Bei der Neugründung eines Betriebes wird sich in der Regel die zum Angebot passende Kundschaft einstellen. Problematischer ist dies bei der Übernahme von bestehenden Reitanlagen. Oft müssen Kündigungen ausgesprochen werden, um dem Betrieb eine neue Struktur geben zu können, bevor neue Kunden gewonnen werden können. Dies sorgt für schlechte Stimmung über einen längeren Zeitraum. Es spricht sich herum, belastet das Image der Anlage, und schmälert die Erfolgsaussichten.

Rentabilität

Anhand einer Bewertung aller obenstehenden Kriterien lässt sich mit ziemlicher Sicherheit beurteilen, ob ein Reitbetrieb rentabel geführt werden kann oder nicht. Zunächst ist allerdings grundsätzlich zu klären, ob eine Reitanlage überhaupt mit einer Gewinnerzielungsabsicht betrieben wird oder nicht.

Die Rentabilität ist immer der entscheidende Gesichtspunkt, außer der Reitbetrieb wird als reine Liebhaberei gesehen. Deshalb widmet sich die Lektion ‚Kostenrechnung‘ ausführlich der Rentabilität und deren Darstellung.

Woran scheitern Unternehmer?

Nach einer Studie der Deutschen Ausgleichsbank scheitern Unternehmer aus folgenden Gründen (in der Reihenfolge ihrer Bedeutung):

1. Finanzierungsmängel

Viele Reitbetriebe leiden unter ihrer allzu dürftigen Ausstattung mit Eigenkapital. Manche Betreiber von Reitanlagen kalkulieren so knapp, dass schon einige wenige verspätet zahlende Einsteller massive Liquiditätsprobleme verursachen.

2. Informationsdefizite

Es gibt sehr verschiedene Arten von Reitbetrieben, für die logischerweise ganz unterschiedliche Informationen bedeutsam sind. Ist ein Unternehmer gar nicht, falsch, halb oder zu wenig informiert, führt dies unausweichlich zu Fehlentscheidungen.

LEKTION 2 - THEMA

BETRIEBSKONZEPT

3. Mangelnde Qualifikation

Meist ist nicht mangelnde fachliche Qualifikation das Problem, sondern Defizite im kaufmännischen Bereich – ein Problem, das Sie als Teilnehmer an diesem Fernkurs nicht nur erkannt, sondern dessen Lösung Sie bereits in Angriff genommen haben.

4. Falsche Planung

Falsche Planung ist häufig das Ergebnis von Informationsdefiziten. Wenn Planungen nicht eingehalten werden konnten, lag das oft an unrealistischen Gewinnerwartungen, fehlerhafter Finanzierung oder falsch geplanten Bauvorhaben.

5. Familiäre Probleme

Gerade in der Anfangsphase einer unternehmerischen Tätigkeit sind die Belastungen für eine Partnerschaft hoch. Ein Reitbetrieb ist eigentlich nur mit familiärem Rückhalt zu führen.

6. Betriebsleistung falsch eingeschätzt

Einerseits werden die zu erwartenden Gewinne unrealistisch hoch eingeschätzt, die im Reitbetrieb zu erbringende Arbeitsleistung aber unrealistisch niedrig. Folglich wird tatsächlich mehr Personal gebraucht als bezahlt werden kann. Billigkräfte sind hier keine Lösung, da deren Arbeitsleistung meistens der schlechten Bezahlung entspricht.

7. Äußere Einflüsse

Äußere Einflüsse sind Umstände, die vom Unternehmer weder vorhergesehen, noch beeinflusst werden können. Bei Pferdebetrieben ist da an stetig steigende Abgaben sowie kostenintensive Umweltschutzauflagen und dergleichen zu denken.

FAZIT

Um solch ein Scheitern zu verhindern ist die Qualität des Betriebskonzeptes entscheidend. Nehmen Sie sich genügend Zeit, um das Konzept zu erstellen. Professionelle Hilfe in Form von Betriebsberatern ist hier oft angebracht. Ein schlüssiges Konzept hilft vielen Problemen und Enttäuschungen bereits im Vorfeld entgegenzuwirken. Wichtig ist in jedem Fall der Umfang. Bitte beachten Sie oben aufgeführte Punkte bei der Erstellung Ihres Betriebskonzeptes.

LEKTION 2 - REFLEXION

BETRIEBSKONZEPT

Alleinstellungsmerkmale

Eigenschaften oder Möglichkeiten, die einem Betrieb einen Vorteil ggü. Mitbewerbern verschaffen, nennt man Alleinstellungsmerkmale.

Mikro- und Makro-Standort

Mikro-Standort ist die engere, Makro-Standort die weitere Umgebung der Anlage.

"Liebhabeerei"

Wenn ein Geschäft kein Geld einbringen muss, wird es als Liebhabeerei eingestuft. Das hat große Auswirkungen auf die steuerliche Behandlung des Betriebs.

Kaufkraft

Die Kaufkraft gibt an, wie viel Geld die Bewohner einer bestimmten Gegend für den Konsums ausgeben können. Der Kaufkraftindex gibt genaue Auskunft über die Kaufkraft eines Ortes

Sind die Produktionsfaktoren im Betriebskonzept von Bedeutung?

Die aus Lektion 1 bekannten Produktionsfaktoren (Boden, Arbeit, Kapital) finden in einem Betriebskonzept Berücksichtigung. Dabei ist für den freiberuflichen Reitlehrer ohne eigenen Hof nur der Produktionsfaktor Arbeit von Bedeutung, für den Landwirt, der seinen Reitbetrieb verpachtet, zählen vor allem Boden und Kapital.

Die Faktoren werden allerdings nicht einzeln aufgeführt, sondern stehen als allgemeinere Begriffe hinter den entsprechenden Kriterien. Der Produktionsfaktor ‚Kapital‘ zum Beispiel hinter Finanzierung, Rentabilität usw.

Was ist der Unterschied zwischen Standortfaktoren und dem Produktionsfaktor Boden?

Um den Ort eines Betriebes geht es sowohl beim Produktionsfaktor Boden, als auch bei den Standortfaktoren – allerdings unter einem ganz anderen Blickwinkel: Standortfaktoren sind Faktoren, die Auswirkungen auf die Wertschöpfung haben, zum Beispiel Verkehrsanbindung, Image, Umgebung der Anlage.

Wird der Standort als Produktionsfaktor Boden betrachtet, so geht es um den direkten Einfluss auf die Wirtschaftlichkeit einer Anlage durch die Kosten, die zum Beispiel durch Kauf oder Pacht des Bodens entstehen.

LEKTION 2 - ÜBUNGEN

BETRIEBSKONZEPT

AUFGABEN ZUR ÜBUNG

Zählen Sie auf, welche Bestandteile ein Betriebskonzept enthalten soll.

Welche fachlichen und kaufmännischen Qualifikationen sind für den Erfolg eines Pferdebetriebs wichtig?

Nennen Sie jeweils drei Standortfaktoren zum Mikro- und Makro-Standort und begründen Sie möglichst eigenständig deren Bedeutung.

Wie lautet der oberste Grundsatz des Tierschutzgesetzes in Ihren eigenen Worten.

LEKTION 2 - ÜBUNGEN

BETRIEBSKONZEPT

AUFGABEN ZUR ÜBUNG

Welche Konsequenzen ergeben sich aus dem obersten Grundgesetz des Tierschutzgesetzes für die Pferdehaltung?

Nennen Sie drei Gründe für ein mögliches Scheitern des Unternehmen.
