



*Ihre seniorenbetreuung*



# BUSINESSPLAN

Geplante Modernisierung des eigenen Gebäudes zur weiteren Etablierung des betreuten Wohnens





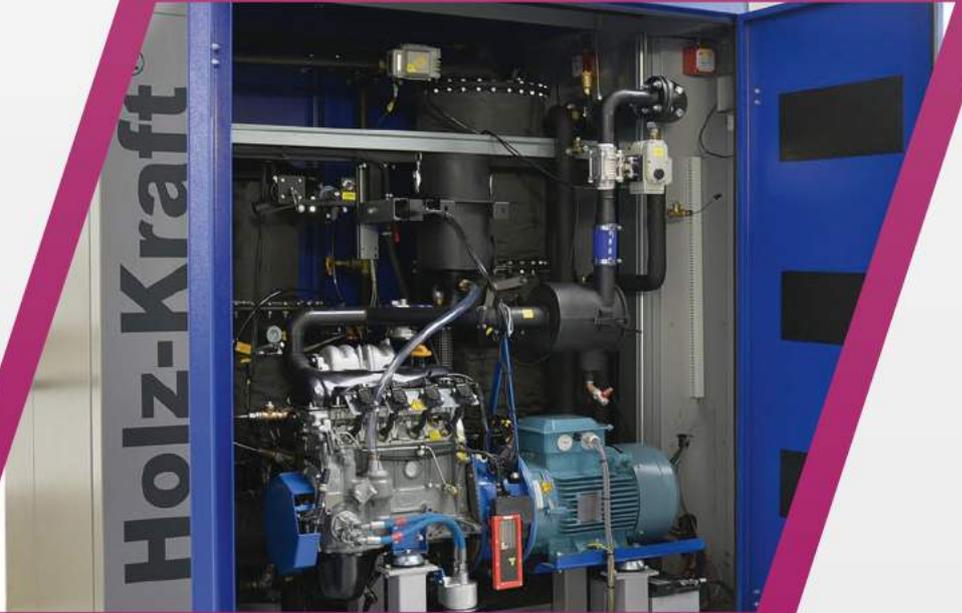
Herzlich Willkommen

in



# INHALTSVERZEICHNIS

1. Geplantes Vorhaben .....	5
1.1 Geschäftsidee / Leistungsangebot.....	5
1.2 Geschäftszahlen der Vergangenheit.....	10
1.3 Preisgestaltung .....	13
1.4 Standort .....	17
1.5 Zielregion / Zielgruppe .....	22
1.6 Markt und Wettbewerb.....	23
1.7 Marktzugang / Marketing.....	28
1.8 Personal .....	30
1.9 Wichtige Strukturdaten des Projekts im Überblick .....	31
2. Unternehmer .....	33
3. Realisierungsfahrplan .....	34
4. SWOT – Analyse .....	35
5. Finanzplanung und Finanzierung.....	36
5.1 Investitionsplanung / Kapitalbedarf .....	36
5.2 Finanzierung und Finanzierungsmodell.....	38
5.3 Betriebskostenplanung .....	42
5.3.1 Personalkosten .....	42
5.3.2 Raumkosten .....	42
5.3.3 Werbekosten .....	43
5.3.4 Kfz-Kosten.....	43
5.3.5 Abschreibungen.....	43
5.3.6 Gewerbesteuer .....	43
5.3.7 Sonstige Kosten .....	44
5.4 Umsatzvorschau .....	48
5.5 Rohertragsberechnung.....	50
5.6 Plan - Ertragsübersicht .....	51
5.7 Mindestumsatzberechnung.....	56
5.8 Liquiditätsplan.....	56
6. Zusammenfassung.....	61
Anhang .....	63



# 1. GEPLANTES VORHABEN

In den folgenden Kapiteln werden die Geschäftsidee, die Preisgestaltung, Standortfaktoren, Markt und Wettbewerb, Personal, Zielgruppe/Zielregion, Marketing sowie wichtige Strukturdaten des geplanten Vorhabens dargestellt.

## 1.1 GESCHÄFTSIDEES / LEISTUNGSANGEBOT

Herr [REDACTED] übernahm im Jahr 2013 die Einzelfirma von Frau [REDACTED] und wandelte diese anschließend in eine GmbH ([REDACTED] GmbH) um. Durch eine Vergrößerung (Zuwachs) 2014 wurde das Anwesen in [REDACTED] erworben (gekauft). Das zur [REDACTED] GmbH gehörende ehemalige Hotel in der [REDACTED] hat sich dabei mit aktuell 20 Wohneinheiten auf betreutes Wohnen spezialisiert (18 davon sind aktuell belegt). Für dieses ehemalige Hotelgebäude plant Herr [REDACTED] im Rahmen eines Umbaus die Umstellung der Heizung auf ein Blockheizkraftwerk mit Biomasse, den Einbau einer kleinen Photovoltaikanlage sowie einer Aufzugsanlage.

### Ausgangssituation

Herr [REDACTED] betreibt seit 4 Jahren erfolgreich ein betreutes Wohnen mit einem sehr guten Preis-Leistungsverhältnis, für das es bereits eine lange Warteliste gibt. In den letzten Jahren konnten entsprechend auch gute Umsätze erzielt werden, wobei die Gewinne allerdings sofort reinvestiert wurden. Die letzten BWA's bzw. die beiden Jahresabschlüsse können zum einen (in Teilen) dem Kapitel 1.2 Geschäftszahlen der Vergangenheit, zum anderen auch dem Anhang dieses Businessplans entnommen werden. Um die Leistungen nachhaltig günstig anbieten zu können, plant Herr [REDACTED] die Umstellung der Heizung auf eine langfristig unabhängige, staatlich geförderte Technologie im Bereich der erneuerbaren Energien. Darüber hinaus möchte Herr [REDACTED] mit dem Einbau einer Aufzugsanlage die Wohnqualität erhöhen und sich damit langfristig gegenüber dem Wettbewerb abheben. Aktuell betreut die [REDACTED] GmbH in einem ehemals als Hotel genutzten Gebäude 20 Wohneinheiten rund um die Uhr mit professionellem Fachpersonal (alle Informationen zum aktuellen Unternehmen sind auch auf der Unternehmenswebseite [REDACTED]gmbh zu finden). Das Gebäude wird zur Zeit auf einen Wert von Euro 560.000 geschätzt. Eigentümerin ist die Ehefrau von Herrn [REDACTED]

„“

Das umgebaute Hotel bietet jenen älteren Menschen eine Wohnmöglichkeit, die ihren eigenen Haushalt noch selbständig führen können und auf Verlangen diverse Serviceleistungen in Anspruch nehmen möchten. Dabei legt der Unternehmer großen Wert auf eine persönliche und gemütliche Atmosphäre.

## Das Leistungsangebot umfasst:

- » Vermietung der Wohnräume
- » Vollpension an allen Wochentagen
- » Wäscheservice (Bettwäsche und persönliche Wäsche)
- » Helferdienste (Betreuung und Pflege)
- » Vermittlung von Pflegeleistungen (durch „Humanitas“) im jeweiligen Bedarfsfall im Haus
- » Überführung in geeignete externe Pflegeheime im jeweiligen Bedarfsfall

Die älteren Bewohner werden im  professionell betreut und im jeweiligen Bedarfsfall individuell unterstützt bzw. mit Hilfe externer Dienstleister gepflegt. Die tägliche Verpflegung stellt auf Wunsch der eigene Gastronomiebetrieb sicher.



Die Besonderheit des Angebots liegt in der Verbindung aus einer internationalen, gemütlichen, sehr persönlichen Atmosphäre mit vielfältigen nützlichen Zusatzleistungen zu relativ günstigen Preisen sowie einer kleinen Privatküche zur eigenen Verköstigung. Das noch junge Haus verfügt bereits über eine Warteliste potentieller Kunden. Dieser Erfolg beruht auf dem bereits erarbeiteten, hervorragenden Ruf sowie auf den vielfältigen Kontakten von Herrn  aus seinen bisherigen beruflichen und nebenberuflichen Tätigkeiten.

Das Gebäude verfügt über insgesamt 20 Wohneinheiten mit einer Größe von ca. 9 m<sup>2</sup> bis ca. 51 m<sup>2</sup> mit eigenem Bad und Kochgelegenheit. Außerdem sind ein Aufenthaltsraum sowie Lagerräume und Personalräume vorhanden.

Folgend zur Veranschaulichung des Gesamtgebäudes sowie einzelner Zimmer einige Bilder des bestehenden Objekts (umfangreichere Darstellung mit Grundrissen im Anhang des Businessplans):



Abb. oben & unten: Gesamtansicht Sommer & Winter  
Abb. mitte: Gartenanlage



Abb. o. links: Aufenthaltsbereich  
Abb. restlich: Gastronomiebereich I, II & III

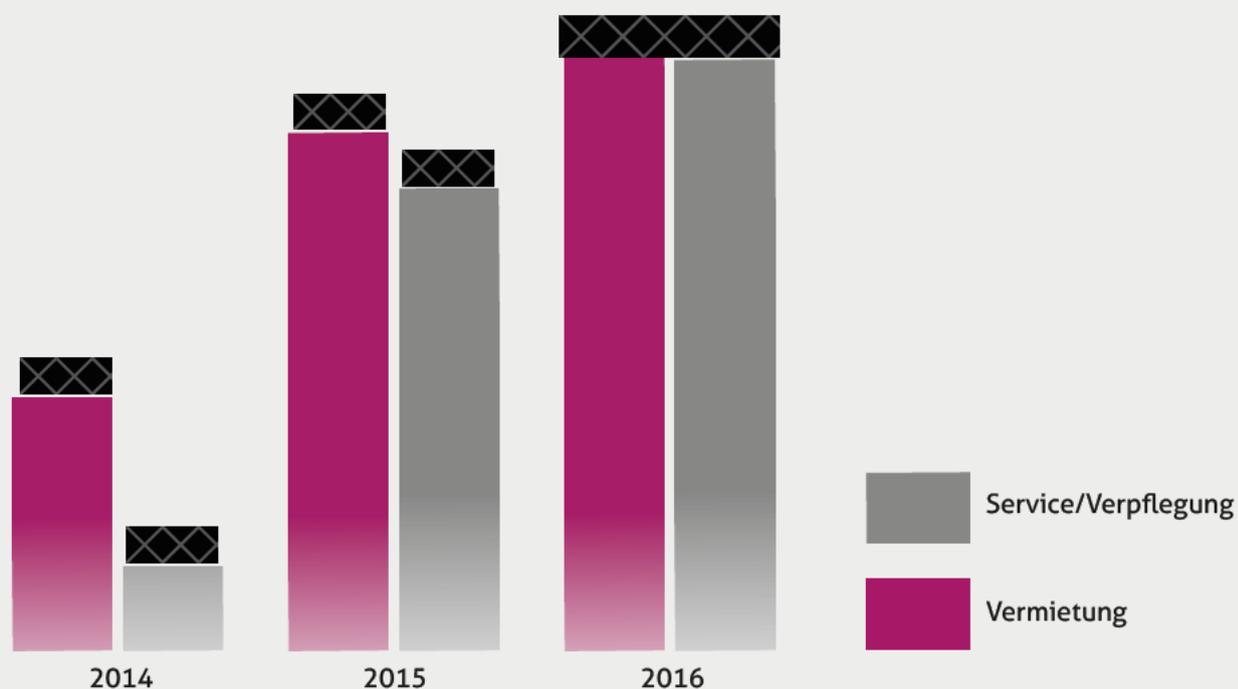


Abb. oben: Wohneinheit  
Abb. unten: Großküche

## 1.2 GESCHÄFTSZAHLEN DER VERGANGENHEIT

Die Brutto-Umsätze entwickelten sich von ca. [REDACTED] Euro im Geschäftsjahr 2014, auf ca. [REDACTED] Euro im Geschäftsjahr 2015 sowie ca. [REDACTED] Euro im Geschäftsjahr 2016. Die Aufteilung der Netto-Umsätze aus Vermietung und Service/Verpflegung gestaltet sich wie folgt:

### Netto-Umsatzerlöse in Euro



Folgend Auszüge der aktuellsten BWA`s (Geschäftsjahr 2016 sowie 1. Quartal 2017, umfangreichere Darstellung mit Wertnachweisen etc. im Anhang des Businessplans):

Bezeichnung	Dez2016		Jan/2016 - Dez2016		16.02.2017 14:15:05		zum 31.12.2016		BWA	
	% Ges. - Leistg.	% Ges. - Kosten	% Ges. - Leistg.	% Pers. - Kosten	% Ges. - Leistg.	% Ges. - Kosten	Währung EUR	FSV	Aufschlag	Aufschlag
000178023226										
Betriebswirtschaftliche Auswertung										
DATEV-BWA										
Umsatzerlöse										
Best.Verdg. FE/UE										
Akt.Eigenleistungen										
Gesamtleistung										
Mat./Wareneinkauf										
Rohertrag										
So. beitr. Erlöse										
Betriebl. Rohertrag										
Kostmarient:										
Personalkosten										
Raumkosten										
Betriebl. Steuern										
Versich./Beiträge										
Besondere Kosten										
Kfz-Kosten (o. St.)										
Werbe-/Reisekosten										
Kosten Warenabgabe										
Abschreibungen										
Reparatur/Instandh.										
Sonstige Kosten										
Gesamtkosten										
Betriebsergebnis										
Zinsaufwand										
Sonst. neutr. Aufw										
Neutraler Aufwand										
Zinserträge										
Sonst. neutr. Ertr										
Ver. kalk. Kosten										
Neutraler Ertrag										
KontenK. unbesetzt										
Ergebnis vor Steuern										
Steuern Eink.u.Ertr										
Vordringendes Ergebnis										

Abb. BWA 2016

04.03.2017 Das vorläufige Ergebnis entspricht dem derzeitigen Stand der Buchhaltung. Abschluss-/Abgrenzungsbuchungen können es noch verändern.

Abb. BWA 1. Quartal 2017

Beschreibung	17.89/232.26/01.01.2017		Betriebswirtschaftliche Auswertung DATEV-BWA		Sendedatum: 06.04.2017 12:48:29		zum 31.03.2017		BWA	
	0001789/232.26		Mrz/2017	% Ges.-	Jan/2017 -	% Ges.-	Währung EUR	FAV	% Pers.-	Auf
Umsatzerlöse										
Best.Vorlfd. FE/UE										
Akt.Eigentleistungen										
Gesamtleistung										
Mat./Wareneinkauf										
Rohertrag										
So. betr. Erlöse										
Betriebl. Rohertrag										
Kostenarten:										
Personalkosten										
Raumkosten										
Betriebl. Steuern										
Versich. Beiträge										
Besondere Kosten										
Kfz-Kosten (o. St.)										
Weibreisekosten										
Kosten Wär.enabgabe										
Abschreibungen										
Reparatur/Instandh.										
Sonstige Kosten										
Gesamtkosten										
Betriebsergebnis										
Zinsaufwand										
Sonst. neutr. Aufw										
Neutraler Aufwand										
Zinserträge										
Sonst. neutr. Ertr										
Ver. kalk. Kosten										
Neutraler Ertrag										
Kontinkl. unbesetzt										
Ergebnis vor Steuern										
Steuern Einku.Ertr										
Vorläufiges Ergebnis										

11.04.2017 Das vorläufige Ergebnis entspricht dem derzeitigen Stand der Buchhaltung. Abschluss-/Abgrenzungsbuchungen können es noch verändern.

## 1.3 PREISGESTALTUNG

Die Wahl angemessener Preise hat für die langfristige Durchsetzung der Leistungen am Markt eine besondere Bedeutung. Sämtliche Leistungen sprechen eine Zielgruppe mit mehrheitlich mittleren finanziellen Möglichkeiten, die jedoch Wert auf Qualität legt, an. Dementsprechend gestaltet sich die Preispolitik des Unternehmens. Ziel der gewählten Preisstrategie ist die langfristige Sicherung der Nachfrage einer breiten Bevölkerungsgruppe im Seniorenbereich, insbesondere auch aus dem nahe gelegenen ausländischen Umland (v.a. Schweiz, Österreich).

### Die aktuelle Preisliste für das betreute Wohnen im



» **Miete**

Je nach Zimmergröße zwischen 100,00 und 530,00 Euro pro Monat zzgl. Betriebskosten in Höhe von ca. 82,00 – 402,00 Euro

Durch die avisierten baulichen Maßnahmen (insbesondere Aufzug) können künftig leicht höhere Mieten generiert werden. Erfahrungsgemäß belaufen sich die durchschnittlichen Mieteinnahmen pro Zimmer inkl. Nebenkosten auf ca. 700,00 Euro

» **Service**

Reinigung (pro Zimmer) ca. 64,00 Euro pro Monat

Waschservice Bettwäsche ca. 52,00 Euro pro Monat

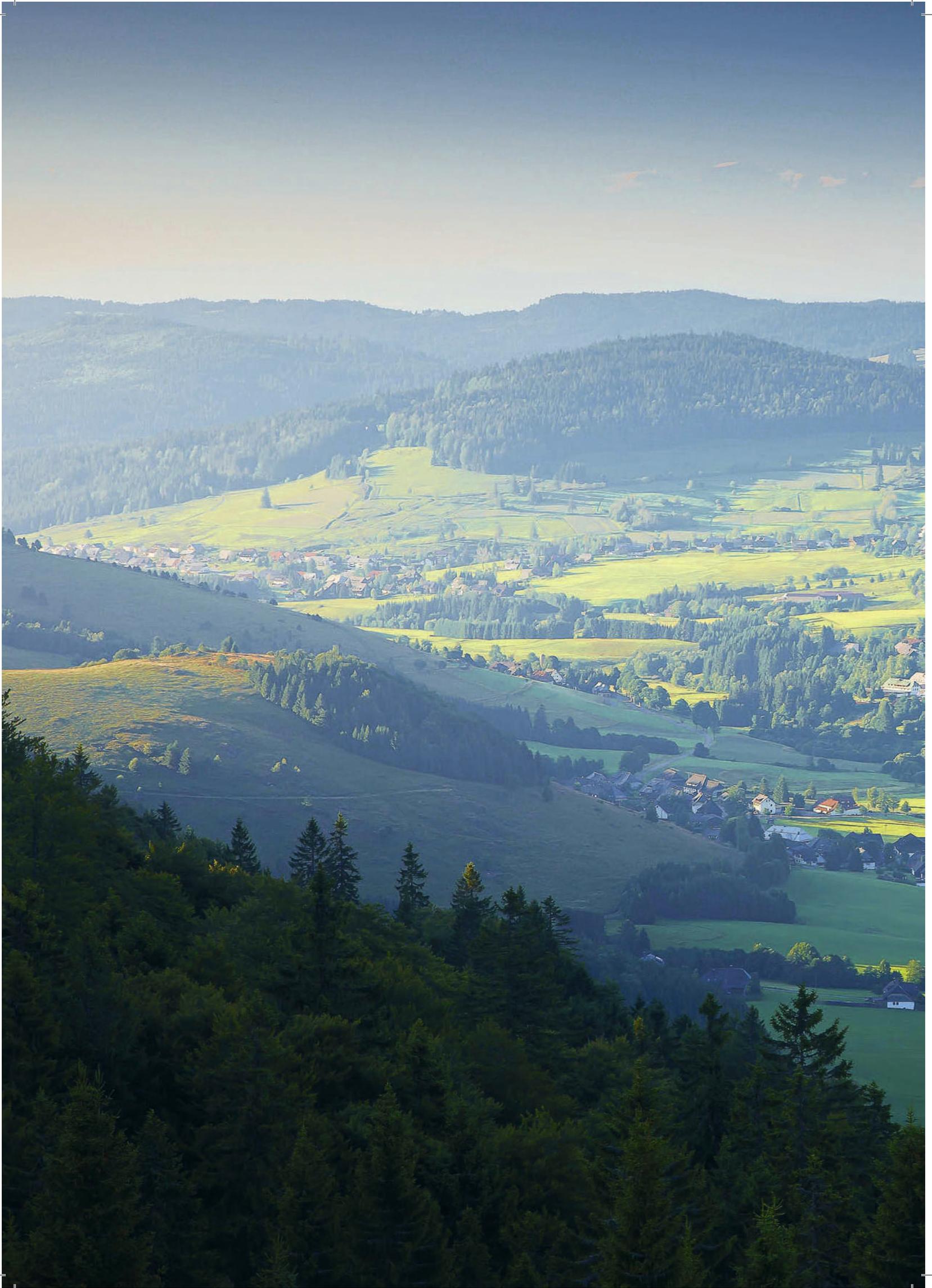
Waschservice persönliche Wäsche ca. 74,00 Euro pro Monat

Kommunikation und Technik ca. 35,00 Euro pro Monat

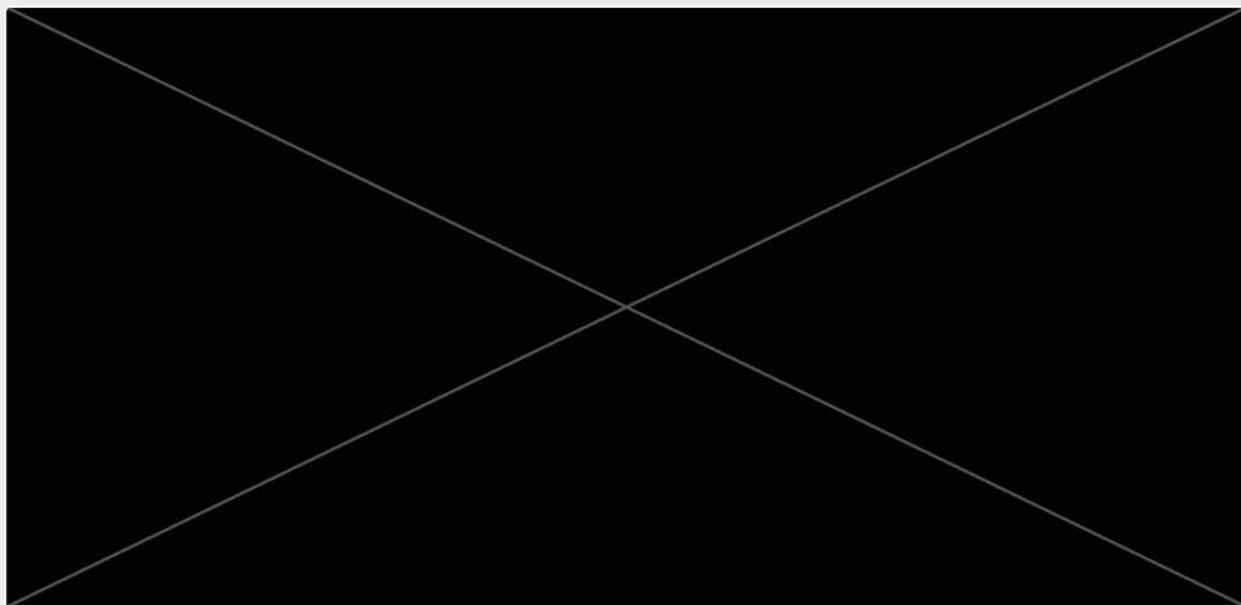
» **Verpflegung**

Halbpension 8,43 Euro pro Tag

Vollpension 10,43 Euro pro Tag







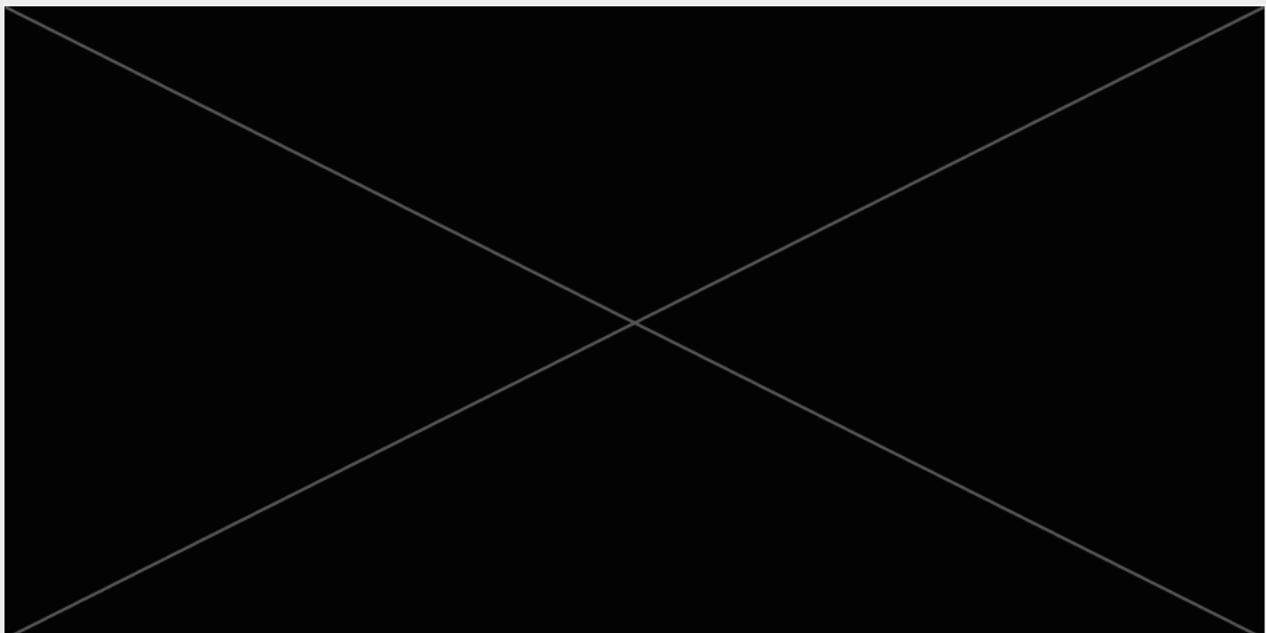
## 1.4 STANDORT

### Lage

Das [REDACTED] in der [REDACTED] liegt im Schwarzwald in einer sehr attraktiven Lage mit hoher Erholungsqualität, ganz in der Nähe des national und international bekannten Ortes [REDACTED]. [REDACTED] ist eine kleine Gemeinde und ein Höhenluftkurort im Landkreis Breisgau-Hochschwarzwald in Baden-Württemberg, rund sechs Kilometer östlich von [REDACTED]. In [REDACTED] leben knapp 2.000 Einwohner (1.930 / Stand: 31.12.2015).

[REDACTED] wurde erstmals im [REDACTED] urkundlich genannt. Im Ort gründeten die Benediktinerinnen ein Kloster, das sie 1570 an die Zisterzienserinnen übergaben und das später an die Fürsten zu Fürstenberg überging. Die Klosteranlage mit der ehemaligen Klosterkirche ist bis heute erhalten und prägt das Ortsbild. Am nahe gelegenen kleinen Klostersee hat die Gemeinde einen Park eingerichtet. Im ehemaligen Grand Hotel Baers wird heute eine renommierte Fachklinik für Psychiatrie, Psychotherapie und Psychosomatik betrieben.

Die [REDACTED] schließt [REDACTED] an das überregionale Straßennetz an. Den nächstgelegenen Bahnhof erreicht man in Neustadt, der über die attraktive Höllentalbahn einen direkten Anschluss nach Freiburg im Breisgau bietet. Zwei Buslinien [REDACTED] führen über Neustadt nach Donaueschingen mit weiteren Anschlussverbindungen für Bus und Bahn zum Bodensee und das östliche Baden-Württemberg. Folgend eine Visualisierung des Standorts:





## Beliebtes Naherholungs- und Urlaubsziel Schwarzwald

Der Hochschwarzwald ist eine nicht eindeutig umgrenzte Landschafts-, Regionen- und Naturraumbezeichnung meist im südlichen und mittleren Schwarzwald. Seinen Namen verdankt er dem Tourismus, denn die zahlreich in den dortigen Höhengebieten angesiedelten Wintersport- und Luftkurorte verwendeten ihn bereits vor dem Ersten Weltkrieg in ihrer Werbung. Das Bundesamt für Naturschutz grenzt in seinen Landschaftssteckbriefen die Nummer 15500 Hochschwarzwald heute mit einer Fläche von 1.550 km<sup>2</sup> südlich einer Linie auf der Achse Freiburg-Neustadt ab. Insgesamt stellt der Schwarzwald Deutschlands höchstes und größtes zusammenhängendes Mittelgebirge dar und liegt im Südwesten Baden-Württembergs. Er ist die wichtigste Tourismusregion des Bundeslandes und das meistbesuchte Urlaubsziel unter den deutschen Mittelgebirgen. Klimatisch hebt sich das Gebirge durch geringe Temperaturen und höhere Niederschläge von den Randlandschaften ab. Thermisch zeichnen sich die höheren Lagen des Schwarzwalds durch relativ gedämpfte Extremwerte aus. Weite Teile des Schwarzwalds leben heute hauptsächlich von der Tourismusbranche. Ausgedehnte Wanderrouten und Mountainbikestrecken sowie Möglichkeiten zu Alpin als auch Ski Nordisch im Winter zeichnen diese herrliche Naturlandschaft aus. Die Triberger Wasserfälle, Bootsfahrten auf dem  die



Schwarzwaldhühner oder der Schwarzwälder Schinken locken alljährlich viele Menschen aus der Region, Deutschland sowie der ganzen Welt regelmäßig dorthin. Insofern stellt der Hochschwarzwald dort, wo die Menschen sehr gerne ihren Urlaub sowie ihre Naherholung verbringen, natürlich auch eine begehrte Heimat in hohem Alter dar und strahlt dafür eine große Begehrlichkeit für Menschen aus nah und fern aus. Für das XXXXXXXXXX im Herzen des idyllisch gelegenen XXXXXXXXXX gilt dies insbesondere wegen des außergewöhnlich guten Preis-Leistungsverhältnis, das einen Aufenthalt dort für eine breite Altersschicht erschwinglich gestaltet.

Naturliebhaber und Wanderer werden in XXXXXXXXXX und seiner Umgebung auf ihre Kosten kommen. Bereits die herrlichen Grünanlagen am XXXXXXXXXX sowie der nahe gelegene Klostersee laden zu täglichen Spaziergängen unmittelbar vor der eigenen Haustür ein. Die auch mit öffentlichen Verkehrsmitteln hervorragend zu erreichenden Städte Neustadt und Freiburg bieten zudem urbane Lebensqualität bei nur kurzer Anreise.



## Geplante Investitionen

Für das ehemals als Hotel betriebene Gebäude sind kurzfristig im Wesentlichen die folgenden Investitionen geplant:

» **Umstellung der Heizung auf ein Blockheizkraftwerk mit Biomasse**

Geplant ist eine effiziente Modernisierung der bestehenden konventionellen Heizung durch den Einbau einer 20kW Holz-Kraft Anlage für den Betrieb mit Hackgut. Die Investitionen in diese moderne Heiztechnik auf Basis erneuerbarer Energien bezuschusst der Staat einmalig. Für diese Maßnahme liegt ein Angebot über netto ca. [REDACTED] Euro vor (siehe Anhang). Eine nach modernsten Gesichtspunkten mit erneuerbaren Energien betriebene Heizung bietet die Chance für eine langfristig autarke und insbesondere für die Preisgestaltung des Unternehmens sehr wichtige, günstige Versorgung.

» **Einbau einer kleinen Photovoltaikanlage**

In Verbindung mit dem auf Basis von Biomasse geplanten Blockheizkraftwerk bietet eine aus 36 Modulen bestehende Photovoltaikanlage auf einer Fläche von ca. 58 qm mit Stromspeicher eine moderne, ergänzende Form der Versorgung mit erneuerbaren Energien. Je nach eigenem Stromverbrauch besteht hier zusätzlich eine Einnahmequelle durch den Verkauf von selbst erzeugtem, im Haus nicht benötigten Strom. Bei der für das bestehende Objekt vorgesehenen Anlage rechnet man mit einem Jahresstromertrag von ca. 10.800 kWh und somit mit einer entsprechenden jährlichen Nettoeinnahme von ca. [REDACTED] Euro bei insgesamt netto [REDACTED] Euro Investitionskosten (siehe Anhang).

» **Einbau einer Aufzugsanlage**

Gerade ältere Menschen tun sich bei der Überwindung von Treppen zunehmend schwerer. Deshalb bedeutet der Einbau einer modernen Aufzugsanlage eine deutliche langfristige Verbesserung der Lebensqualität im [REDACTED], die sich in der werblichen Außendarstellung langfristig sehr positiv auswirken wird. Für diese Maßnahme liegt ein aktuelles Angebot über ca. [REDACTED] vor (siehe Anhang).



## 1.5 ZIELREGION / ZIELGRUPPE

### Zielregion

Die Zielregion des [REDACTED] umfasst die Bewohner der umliegenden Heimatlandkreise für deren Lebensmittelpunkt im letzten Lebensabschnitt, aber auch potenzielle Ruheständler aus der D-A-CH Region in einem Umkreis von ca. 4-5 Stunden Entfernung (Deutschland, Österreich, Schweiz, Frankreich), die diese Region als sehr attraktiv für ihren Lebensabend einstufen. Im Kreis Breisgau-Hochschwarzwald selbst befinden sich neben der Hauptstadt Freiburg weitere 49 Städte und Gemeinden mit insgesamt 257.343 Einwohnern (Stand: 31.12.2015), wovon 12.083 im nahe gelegenen [REDACTED] leben. Diese Menschen stellen das nächstgelegene (primäre) Mieterpotenzial dar.

### Zielkunden

Primär richtet sich das Leistungsangebot der Einrichtung für betreutes Wohnen an ältere Menschen aus der Mittelschicht, die auf der Suche nach Hilfe im alltäglichen Leben sind, ihr Leben dabei aber noch weitgehend selbständig führen möchten/können und sich luxuriöse Wohnkonzepte im Bereich des betreuten Wohnens nicht leisten können.

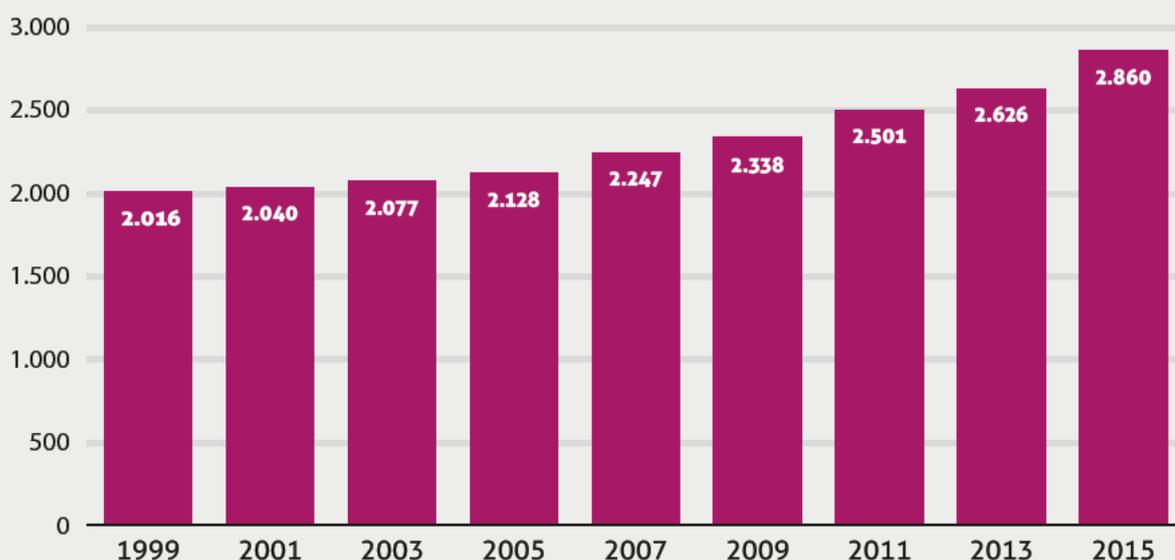
## 1.6 MARKT UND WETTBEWERB

Deutschland prägt die zunehmende Alterung der Bevölkerung sowie der unter verschiedenen Aspekten (Sicherheit, Vereinfachung, Entlastung bei Handicaps, Gemeinschaftssuche etc.) anhaltende Trend zu verkleinerten Wohnräumen in einer Hausgemeinschaft auf Miete ohne den Eigentumsballast (Unterhalt und Pflege von Haus und Grundstück etc.). Diese Rahmenbedingungen öffnen dem Markt für betreutes Wohnen langfristig ein großes, fast unbegrenztes Wachstumspotenzial. Darüber hinaus befindet sich die bestehende Einrichtung in einer überdurchschnittlich kaufkräftigen Region mit sehr hoher Lebensqualität für den Altersruhestand.

### Entwicklung der Pflegebedürftigkeit in Deutschland und Alterstruktur in [REDACTED]

Folgende Statistik zeigt die Anzahl der Pflegebedürftigen in Deutschland in den Jahren 1999 bis 2015. Im Jahr 1999 gab es in Deutschland rund 2,02 Millionen Pflegebedürftige. Seitdem ist deren Zahl beträchtlich gestiegen. 2011 wurden bereits rund 2,5 Millionen Pflegebedürftige gezählt. Dies zeigt in etwa die Richtung für einen Bedarf an Wohnen mit Betreuung bei noch eigenständigem Wohnen auf. Denn bei stetig steigender Lebenserwartung nimmt natürlich die Notwendigkeit für bedarfsgerechte Betreuungsmöglichkeiten stetig zu. Im [REDACTED] wird diesem Bedürfnis entsprochen und das selbständige Leben im hohen Alter durch entsprechende Einfachheit beim Wohnen sowie im Haus abzurufenden Dienstleistungen möglich gemacht. Klassische Pflegeleistungen erbringt dort der externe [REDACTED]

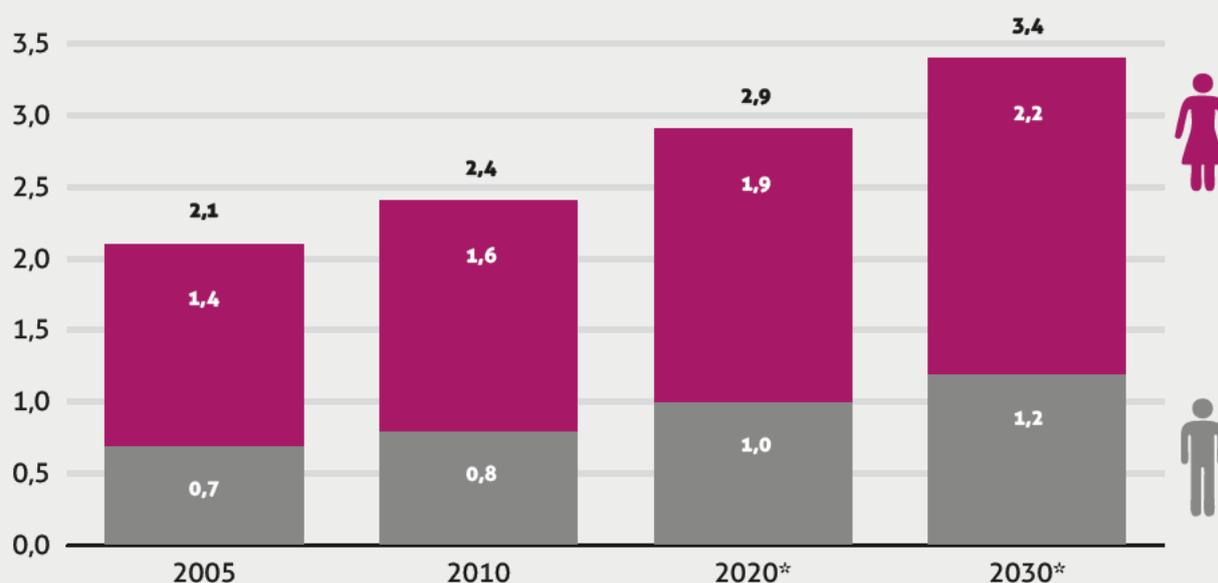
### Anzahl der Pflegebedürftigen in Deutschland in Tausend



Quelle: Statista

Die folgende Statistik zeigt eine Prognose des Statistischen Bundesamtes zur Entwicklung der Anzahl von Pflegebedürftigen in Deutschland nach Geschlecht in den Jahren von 2005 bis 2030. Ausgehend von der 12. koordinierten Bevölkerungsvorausberechnung der Statistischen Ämter des Bundes und der Länder könnte die Zahl der Pflegebedürftigen in Deutschland bis zum Jahr 2030 auf rund 3,4 Millionen Menschen ansteigen.

## Prognose der Anzahl der Pflegebedürftigen in Deutschland bis zum Jahre 2030 in Millionen



## Regionale Altersstruktur in [REDACTED]

Der Landkreis Breisgau-Hochschwarzwald stehe dabei - nach eigenen Angaben des Landratsamtes im Kreisvergleich - über das Jahr 2025 hinaus weit vorne in Baden-Württemberg im Bezug auf Lebenserwartung und Hochaltrigkeit. Ältere Menschen prägen in Zukunft deutlich mehr als bisher den Landkreis. Zu einem überwiegenden Teil seien Menschen über 65 Jahren dabei gesund, selbständig und eingebunden in ehrenamtliches, familiäres oder soziales Engagement.

Über 20,4 Prozent der 1.930 Einwohner und damit fast ein Viertel der Bevölkerung in [REDACTED] befindet sich nach den Angaben des Statistischen Landesamtes im Jahr 2015 in einem Alter über 65 Jahren und stellt damit das aktuelle unmittelbare Bewohnerpotenzial für das [REDACTED] dar. Die Werte in der nahe gelegenen größeren Stadt Neustadt verhalten sich entsprechend zur Entwicklung in [REDACTED] und zeigen damit in unmittelbarer Nähe weiteres Mieterpotenzial auf. Folgend eine entsprechende Tabelle der Anteile der Altersjahre an der Bevölkerung in [REDACTED]:

## Anteil der Altersjahre an der Bevölkerung

Anteil der Bevölkerung nach Altersjahren seit 1995 an der Bevölkerung insgesamt

Im Alter von ...	1995		2000		2005		2015	
	Anzahl	in % <sup>1)</sup>						

\*) Fortschreibungen jeweils zum 31.12. des Jahres.

1995, 2000 und 2005 Basis VZ'87,

ab 2011 Basis Zensus 2011.

1) In Prozent der Bevölkerung.

Datenquelle: Bevölkerungsfortschreibung.

unter 1 Jahr	27	1,3	20	1,0	28	1,3	17	0,9
1 Jahr	28	1,4	27	1,3	26	1,2	11	0,6
2 Jahren	22	1,1	19	0,9	24	1,2	8	0,4
3 Jahren	23	1,1	23	1,1	20	1,0	15	0,8
4 Jahren	25	1,2	15	0,7	22	1,1	16	0,8
5 Jahren	30	1,5	27	1,3	30	1,4	16	0,8
6 Jahren	29	1,4	24	1,2	28	1,3	14	0,7
7 Jahren	37	1,8	26	1,3	17	0,8	18	0,9
8 Jahren	26	1,3	21	1,0	24	1,2	16	0,8
9 Jahren	18	0,9	27	1,3	18	0,9	17	0,9
10 Jahren	30	1,5	28	1,4	30	1,4	27	1,4
11 Jahren	23	1,1	31	1,5	28	1,3	22	1,1
12 Jahren	28	1,4	31	1,5	28	1,3	21	1,1
13 Jahren	23	1,1	29	1,4	23	1,1	20	1,0
14 Jahren	27	1,3	21	1,0	30	1,4	13	0,7
15 Jahren	18	0,9	31	1,5	38	1,8	27	1,4
16 Jahren	22	1,1	25	1,2	28	1,3	28	1,5
17 Jahren	28	1,4	26	1,3	30	1,4	18	0,9
18 Jahren	21	1,0	28	1,4	29	1,4	24	1,2
19 Jahren	16	0,8	23	1,1	19	0,9	19	1,0
20 Jahren	28	1,4	18	0,9	28	1,3	24	1,2
...								
40 Jahren	36	1,8	27	1,3	33	1,6	25	1,3

Anteil der Bevölkerung nach Altersjahren seit 1995 an der Bevölkerung insgesamt

Im Alter von ...	1995		2000		2005		2015	
	Anzahl	in % <sup>1)</sup>						
41 Jahren	31	1,5	22	1,1	45	2,2	14	0,7
42 Jahren	21	1,0	31	1,5	33	1,6	21	1,1
43 Jahren	32	1,6	40	2,0	40	1,9	18	0,9
44 Jahren	31	1,5	29	1,4	29	1,4	31	1,6
45 Jahren	25	1,2	33	1,6	27	1,3	30	1,6
46 Jahren	24	1,2	28	1,4	28	1,3	35	1,8
47 Jahren	26	1,3	25	1,2	27	1,3	29	1,5
48 Jahren	16	0,8	25	1,2	35	1,7	32	1,7
49 Jahren	16	0,8	32	1,6	26	1,2	38	2,0
50 Jahren	13	0,6	28	1,4	34	1,6	41	2,1
51 Jahren	15	0,7	21	1,0	28	1,3	51	2,6
52 Jahren	14	0,7	25	1,2	23	1,1	38	2,0
53 Jahren	18	0,9	21	1,0	24	1,2	42	2,2
54 Jahren	28	1,4	18	0,9	33	1,6	33	1,7
55 Jahren	26	1,3	12	0,6	34	1,6	25	1,3
56 Jahren	16	0,8	15	0,7	20	1,0	29	1,5
57 Jahren	25	1,2	13	0,6	20	1,0	20	1,0
58 Jahren	20	1,0	21	1,0	22	1,1	33	1,7
59 Jahren	17	0,8	28	1,4	17	0,8	28	1,5
60 Jahren	22	1,1	28	1,4	12	0,6	33	1,7
61 Jahren	27	1,3	19	0,9	14	0,7	31	1,6
62 Jahren	13	0,6	22	1,1	14	0,7	23	1,2
63 Jahren	15	0,7	23	1,1	21	1,0	28	1,5
64 Jahren	20	1,0	18	0,9	35	1,7	37	1,9
65 Jahren	15	0,7	25	1,2	27	1,3	36	1,9
66 Jahren	13	0,6	28	1,4	18	0,9	19	1,0
67 Jahren	16	0,8	14	0,7	17	0,8	20	1,0
68 Jahren	20	1,0	16	0,8	22	1,1	16	0,8
69 Jahren	16	0,8	19	0,9	19	0,9	15	0,8
70 Jahren	19	0,9	14	0,7	20	1,0	13	0,7
71 Jahren	16	0,8	14	0,7	21	1,0	10	0,5
72 Jahren	23	1,1	17	0,8	11	0,5	14	0,7

Anteil der Bevölkerung nach Altersjahren seit 1995 an der Bevölkerung insgesamt

Im Alter von ...	1995		2000		2005		2015	
	Anzahl	in % <sup>1)</sup>						
73 Jahren	22	1,1	17	0,8	14	0,7	17	0,9
74 Jahren	22	1,1	15	0,7	18	0,9	30	1,6
75 Jahren	29	1,4	16	0,8	14	0,7	22	1,1
76 Jahren	19	0,9	13	0,6	16	0,8	18	0,9
77 Jahren	12	0,6	17	0,8	16	0,8	15	0,8
78 Jahren	13	0,6	21	1,0	12	0,6	18	0,9
79 Jahren	7	0,3	19	0,9	14	0,7	15	0,8
80 Jahren	10	0,5	23	1,1	11	0,5	16	0,8
81 Jahren	10	0,5	16	0,8	11	0,5	13	0,7
82 Jahren	14	0,7	12	0,6	12	0,6	10	0,5
83 Jahren	18	0,9	6	0,3	13	0,6	7	0,4
84 Jahren	10	0,5	7	0,3	18	0,9	11	0,6
85 Jahren	10	0,5	8	0,4	18	0,9	9	0,5
86 Jahren	13	0,6	6	0,3	14	0,7	10	0,5
87 Jahren	11	0,5	9	0,4	4	0,2	11	0,6
88 Jahren	6	0,3	10	0,5	3	0,1	9	0,5
89 Jahren	9	0,4	10	0,5	5	0,2	10	0,5
90 u.mehr Jahren	17	0,8	36					

Abb.: Quelle Statistisches Landesamt Baden Württemberg  
 (<http://www.statistik.baden-wuerttemberg.de/BevoelkGebiet/Alter/01035810.tab?R=GS315039>)

## Wettbewerb

In [REDACTED] sowie der näheren Umgebung insbesondere in Neustadt bestehen vier weitere Angebote für betreutes Wohnen:

- » Pro Seniore [REDACTED]
- » Seniorenwohnanlage [REDACTED]
- » Begleitendes und betreutes Wohnen [REDACTED]
- » AWO-Seniorenwohnanlage [REDACTED]

Das [REDACTED] hebt sich von allen bestehenden Alternativen durch vielfältige, individuell und bedarfsgerecht abzurufende Dienstleistungen mit Pflegemöglichkeiten, ein gemütliches Ambiente, mit gefördertem Anschluss an die überschaubare Hausgemeinschaft, durch das persönliche Engagement der Betreiber, den zuvorkommenden Service, durch die tolle Lage, insbesondere durch ein gutes Preis-Leistungs-Verhältnis sowie durch freundliche und kompetente Mitarbeiter ab.

## 1.7 MARKTZUGANG / MARKETING

Um kontinuierlich eine maximal mögliche Auslastung zu erreichen, führt die GmbH von Herrn [REDACTED] folgende Marketingaktivitäten für das [REDACTED] durch.

» **Weiterentwicklung einer aussagekräftigen Website**

Das Unternehmen baut die vorhandene Website weiter im Detail aus und lässt die Gestaltung in den professionellen Händen der Agentur [REDACTED].

» **Keyword-Advertising via "Google-Adwords"**

Hier werden gezielt „Kampagnen“ für das Angebot des [REDACTED] geschaltet. Da mit Google AdWords ausschließlich potentielle Interessenten in der betreffenden Zielregion mit entsprechenden Textanzeigen angesprochen werden, sind die Streuverluste sehr gering. Relevante Keywords hierfür sind zum Beispiel „Betreutes Wohnen mit Pflege“, „Lebenswerter Ruhestand in einer Gemeinschaft“, „Betreutes Wohnen preisgünstig“ usw.

» **Suchmaschinenoptimierung**

Hierbei soll der Internetauftritt laufend überarbeitet und die Auffindbarkeit in den einschlägigen Suchmaschinen durch SEO gezielt für die wichtigsten Begriffe optimiert werden. Ziel hierbei ist es, mit einigen erfolgversprechenden Keywords auf Seite 1 bei den einschlägigen Suchmaschinen wie Google, Yahoo, Bing etc. zu erscheinen.

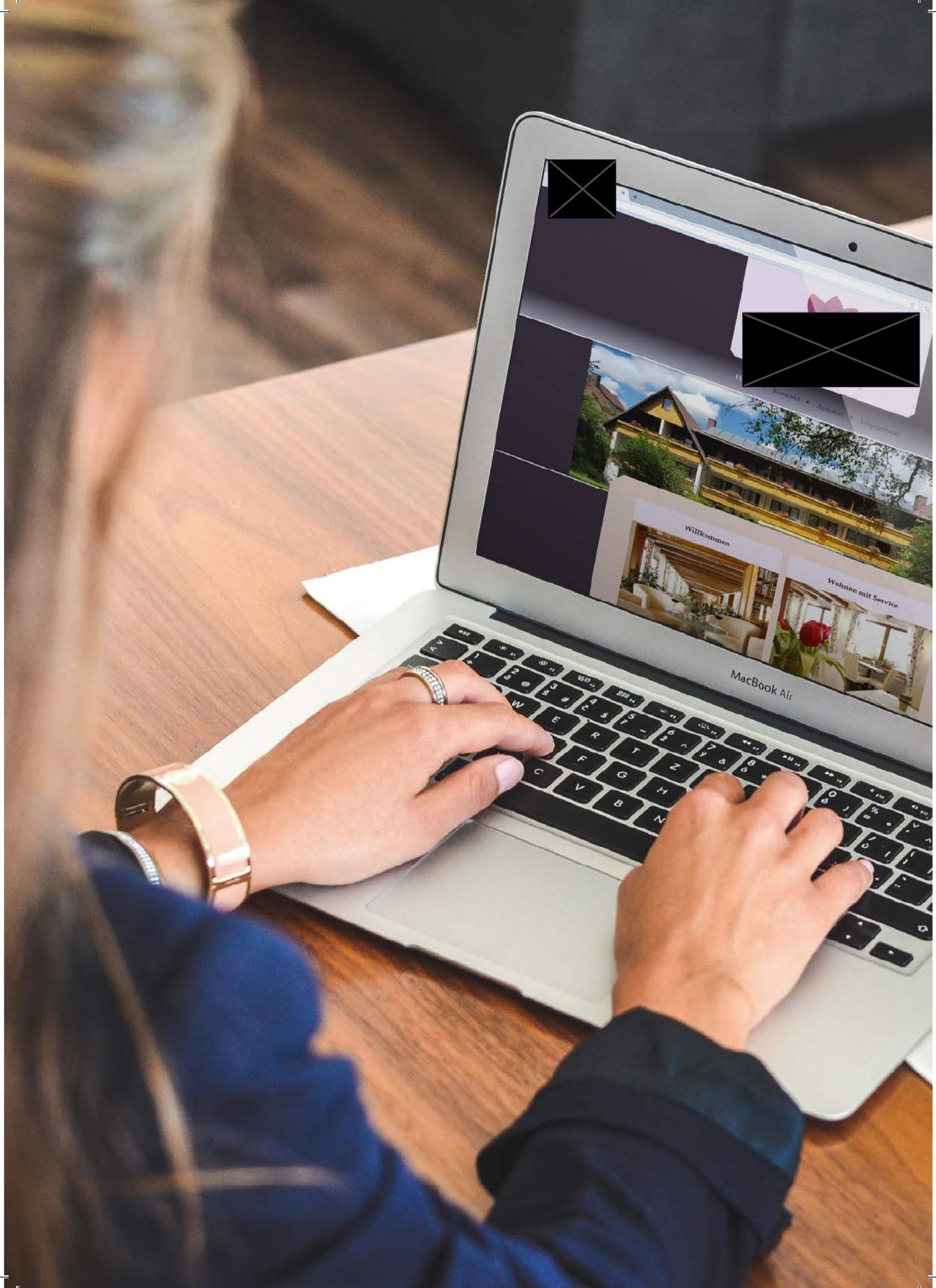
» **Anzeigenwerbung in Pflegezeitschriften**

Herr [REDACTED] wird regelmäßig Presseinformationen für redaktionelle Beiträge aussenden und entsprechend gepaart mit Anzeigenwerbung in wichtigen Pflege-Zeitschriften sowie in regionalen Tageszeitungen und Anzeigenblättern präsent sein. Dazu werden entsprechende Rubrikanzeigen in der Region gebucht.

» **Einsatz und Pflege bestehender Kontakte**

Herr [REDACTED] setzt gezielt auf die kontinuierliche Ansprache seiner langjährig bei potenziellen Zielkunden und Multiplikatoren gesammelten persönlichen Kontakte im In- und Ausland. Diese wird Herr [REDACTED] in Zukunft weiter intensivieren.

Ein weiterer, wichtiger Aspekt für den Erfolg einer Betreutes-Wohnen-Einrichtung ist die Zufriedenheit der bestehenden Bewohner und die daraus resultierende Weiterempfehlung. Dies ist unter anderem durch das persönliche Konzept, die professionelle Betreuung der Bewohner, durch das persönliche Engagement der Betreiber, den zuvorkommenden Service, sowie durch das hervorragende Preis-Leistungs-Verhältnis, durch die Auswahl ausschließlich qualifizierter Mitarbeiter, durch eine hohe Qualität der Speisen und Getränke sowie durch ein herausragendes Ambiente gewährleistet.



## 1.8 PERSONAL

Herr [REDACTED] ist und bleibt geschäftsführender Gesellschafter der [REDACTED] GmbH und wird weiterhin für folgende Aufgabenbereiche zuständig sein:

- » Organisation sämtlicher Geschäftsbereiche
- » Planung & Durchführung der Marketingmaßnahmen
- » Personalplanung/Mitarbeiterführung
- » Kooperations- und Kundengespräche
- » Rechnungswesen
- » Usw.

Da Herr [REDACTED] sämtliche Aufgabenbereiche nicht alleine stemmen kann, sind folgende Mitarbeiter beschäftigt:

- » 1 stv. Geschäftsleitung
- » 2 Mitarbeiter im Küchenbereich
- » 1 Mitarbeiter im Bereich der Reinigung
- » 1 Mitarbeiter für die Betreuung

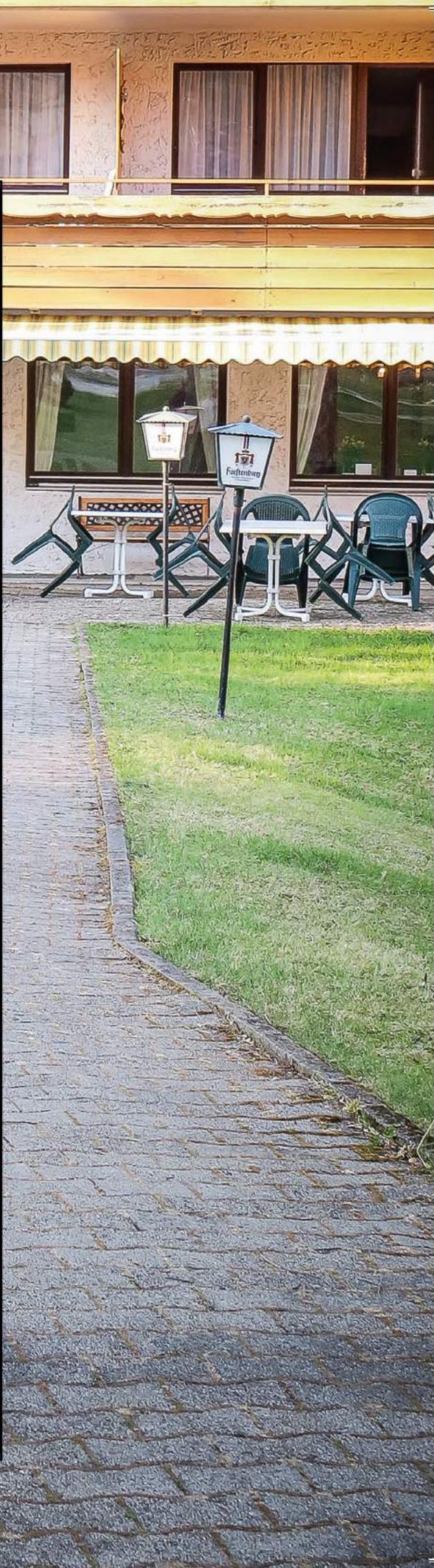
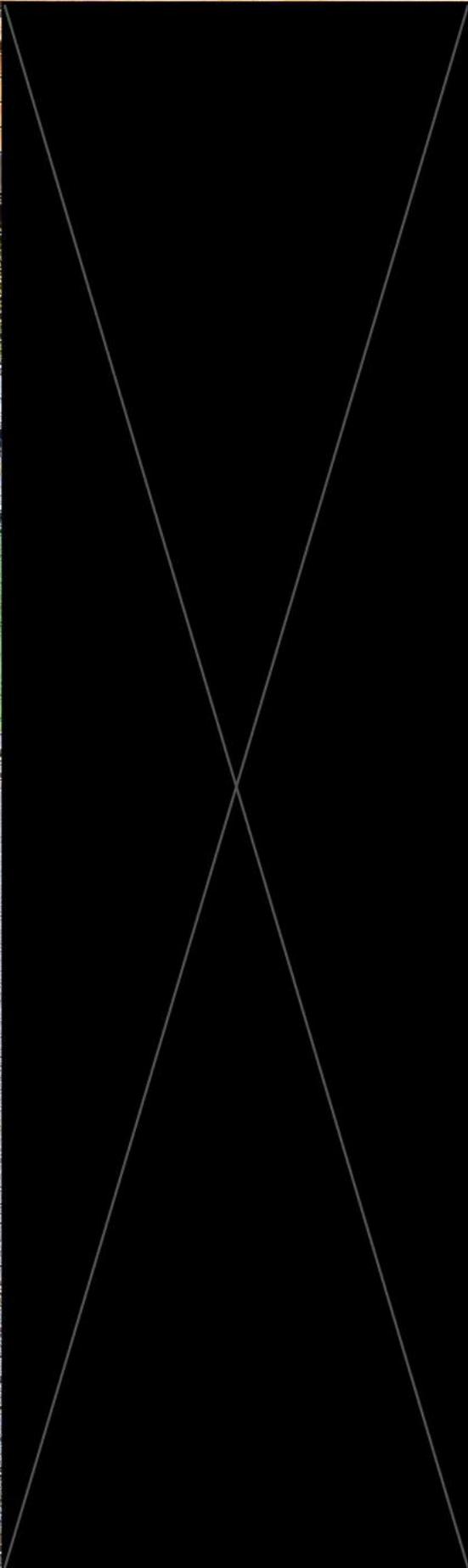
Für Festangestellten-Gehälter wendete die GmbH im Geschäftsjahr 2016 [REDACTED] Euro, für die Entlohnung von Minijobs [REDACTED] Euro sowie für Geschäftsführergehälter [REDACTED] Euro – insgesamt also [REDACTED] Euro und [REDACTED] Euro für gesetzliche Sozialaufwendungen und Beiträge zur Berufsgenossenschaft auf.

Die etwaige Pflege von Bewohnern wird an den externen Dienstleister [REDACTED] vermittelt. Controlling und Finanzen sind ebenso bei professionellen externen Dienstleistern angesiedelt.



## 1.9 WICHTIGE STRUKTURDATEN DES PROJEKTS IM ÜBERBLICK

Name und Anschrift des Unternehmers	Herr [REDACTED] [REDACTED] D- [REDACTED]
Telefon	[REDACTED]
E-Mail	[REDACTED]
Betriebsanschrift	[REDACTED] [REDACTED]
Gründung	19. Februar 2013
Start Umbaumaßnahmen / Investition	01. Dezember 2017
Stammkapital	Euro 25.000,00
Rechtsform	GmbH
Firmenbezeichnung	[REDACTED] GmbH
Geschäftsführender Gesellschafter:	[REDACTED]
Wirtschaftsbereich	Vermietung von Wohneinheiten, Gastronomiebetrieb, Vermittlung von Pflege-Dienstleitungen
Personal	Geschäftsführer und 5 zusätzliche Mitarbeiter
Investitionshöhe	ca. Euro [REDACTED]
Geplanter Jahresumsatz 2017/2018	ca. Euro [REDACTED]



## 2. UNTERNEHMER

Herr [REDACTED] übernahm im Jahr 2013 mit 32 Jahren das ehemalige, in einem Hotelgebäude angesiedelte „Haus Klug – betreutes Wohnen“ und gründete die [REDACTED] GmbH. Diese führt er als alleiniger Geschäftsführer zusammen mit [REDACTED] (Jahrgang [REDACTED]) als seinem Stellvertreter.

Nach einer technischen Berufsausbildung im Bereich Elektrotechnik und entsprechendem Einsatz in seiner Wehrdienstzeit sammelte er berufliche Erfahrungen im Außendienst. Bis heute ist er zudem als internationaler Reiseleiter und saisonaler Leiter eines Restaurants in Spanien engagiert. Von 2011 bis 2013 arbeitete er sich systematisch in die Pflege und Betreuung älterer Menschen ein und widmete sich bereits der Akquise neuer Kunden für das eigene Unternehmen zusammen mit seiner Ehefrau.

Bei den für die Führung des eigenen Unternehmens notwendigen kaufmännischen Fähigkeiten greift [REDACTED] u.a. auf die umfangreichen Erfahrungen des ehemaligen stellvertretenden Leiters für Logistik bei den schweizerischen Bundesdiensten in Sachseln zurück. Herr [REDACTED] mit heute 75 Jahren fungiert seit 2013 als sein stellvertretender Geschäftsführer. Für ein professionelles Controlling arbeitet er mit der [REDACTED] für ein professionelles Rechnungswesen mit [REDACTED] zusammen.

Gerade für alle Bereiche des Facility-Managements und des Betriebs des zukünftig geplanten, eigenen Blockheizkraftwerks kommen Herrn [REDACTED] seine technische Berufsausbildung sowie die logistischen Betriebserfahrungen mit dem spanischen Restaurant sehr zugute.

Darüber hinaus verfügt Herr [REDACTED] über zahlreiche Kontakte zu potenziellen Bewohnern und Multiplikatoren, führt bereits eine Warteliste und baut diese durch seine weitere Tätigkeit als Reiseleiter kontinuierlich aus.

Zusammenfassend ist Herr [REDACTED] aufgrund der langjährigen vielfältigen Berufserfahrungen vor allem auch im Umgang mit Menschen im gehobenen Alter, aufgrund der technischen und vertrieblichen Vorkenntnisse, seiner Zusatzqualifikationen im Pflege- und Betreuungsbereich älterer Personen sowie aufgrund der Unternehmereigenschaften wie Ehrgeiz, Motivation, Durchsetzungsvermögen etc. sehr gut für die erfolgreiche Führung der Einrichtung für betreutes Wohnen geeignet. Überdies genießt er die volle Unterstützung und Mitarbeit von seiner Ehefrau.

### 3. REALISIERUNGSFAHRPLAN

Folgend die wichtigsten chronologischen Meilensteine des geplanten Vorhabens.



Folgende Kalkulationen des Businessplans starten mit der geplanten Fertigstellung der Umbaumaßnahmen zum 01.12.2017.

# 4. SWOT – ANALYSE

## Stärken

- » Etabliertes Konzept mit fundierten Umsätzen und Erträgen
- » Außergewöhnlich attraktives Preismodell für eine sehr breite, langfristig stark zunehmende Zielgruppe
- » Unternehmerpersönlichkeit Herr [REDACTED] mit langjähriger Erfahrung im dienstleistungsorientierten Umgang mit älteren Menschen sowie technischer Berufsausbildung mit Nutzwert für das Management der eigenen Facility
- » Sehr gute Lage des bereits langjährig eingeführten Objekts sowohl durch seinen Standort in der Ortsmitte des Höhenluftkurortes [REDACTED] als auch durch seine Einbettung in den Hochschwarzwald
- » Gemütliche, persönliche, anspruchsvolle Raumplanung insbesondere in den Gemeinschaftsbereichen für eine überschaubare Hausgemeinschaft
- » Persönliche, herzliche Betreuung der Gäste
- » Flexible, kostengünstige Gewährleistung qualitativ guter Pflegebetreuung im Bedarfsfall im Haus in Kooperation mit [REDACTED]
- » Herrliche eigene Gartenanlage, lebendige Lage im Herzen der Gemeinde sowie urbane Lebensqualität
- » Professioneller Marktzugang und Marktauftritt
- » Stetiger Ausbau wertvoller Kontakte zu potenziellen Bewohnern (bereits vorhandene Warteliste) und Multiplikatoren u.a. über die Tätigkeit [REDACTED] als Reiseleiter

## Schwächen

- » Begrenzte Kapazitäten im vorhandenen Gebäudekomplex
- » Fehlende Aufzugsanlage und veraltete Heiztechnik
- » Kein eigener Pflegebereich im vorhandenen Gebäudekomplex

## Risiken

- » Ggfs. Zunehmende Zahl an Mitbewerbereinrichtungen im unteren Preisbereich (Vorbeugung durch raschen Aufbau eines festen Kunden- und Multiplikatorenstamms)

## Chancen

- » Erarbeitung des Rufs als DIE Einrichtung für betreutes Wohnen in [REDACTED] mit einer ganz persönlichen Hausgemeinschaft zu sehr günstigen Preisen
- » Sukzessiver Aus- und Aufbau weiterer Möglichkeiten/Einrichtungen für betreutes Wohnen in der betreffenden Zielregion

## 5. FINANZPLANUNG UND FINANZIERUNG

In den folgenden Kapiteln werden der Kapitalbedarf, die jährlichen Betriebskosten, der Jahresumsatz und der Rohertrag geplant sowie eine Rentabilitätsbeurteilung anhand einer Plan-Ertragsberechnung vorgenommen. Abschließend wird eine Liquiditätsplanung für die kommenden drei Geschäftsjahre durchgeführt.

### 5.1 INVESTITIONSPLANUNG / KAPITALBEDARF

Für die Fortführung des Unternehmens in der geplanten Form entsteht ein Kapitalbedarf in Höhe von ca. Euro [REDACTED]. Wie sich dieses Investitionsvolumen zusammensetzt, zeigt die nachstehende Aufstellung.

Kapitalbedarf	in Euro
Restschuld Gebäudefinanzierung	[REDACTED]
Kosten Heizungsumstellung (BHKW)	[REDACTED]
Kosten Photovoltaikanlage	[REDACTED]
Installation Aufzug	[REDACTED]
Maklerkosten	[REDACTED]
<b>Summe</b>	[REDACTED]

#### Kalkulatorischer Hintergrund für die geplanten Investitionen:

» **Übernahme Restschuld Gebäudefinanzierung**

[REDACTED] GmbH wird Teileigentümerin des Gebäudes, entsprechend reduzieren sich die monatlichen Mietkosten um [REDACTED] Euro (p.a. [REDACTED] Euro)

» **Umstellung auf BHKW und Photovoltaik**

Hierbei ist von jährlichen Einsparungen (inkl. Einnahmen Photovoltaik) in Höhe von mindestens ca. [REDACTED] Euro gegenüber dem aktuellen Heizungsbetrieb auszugehen

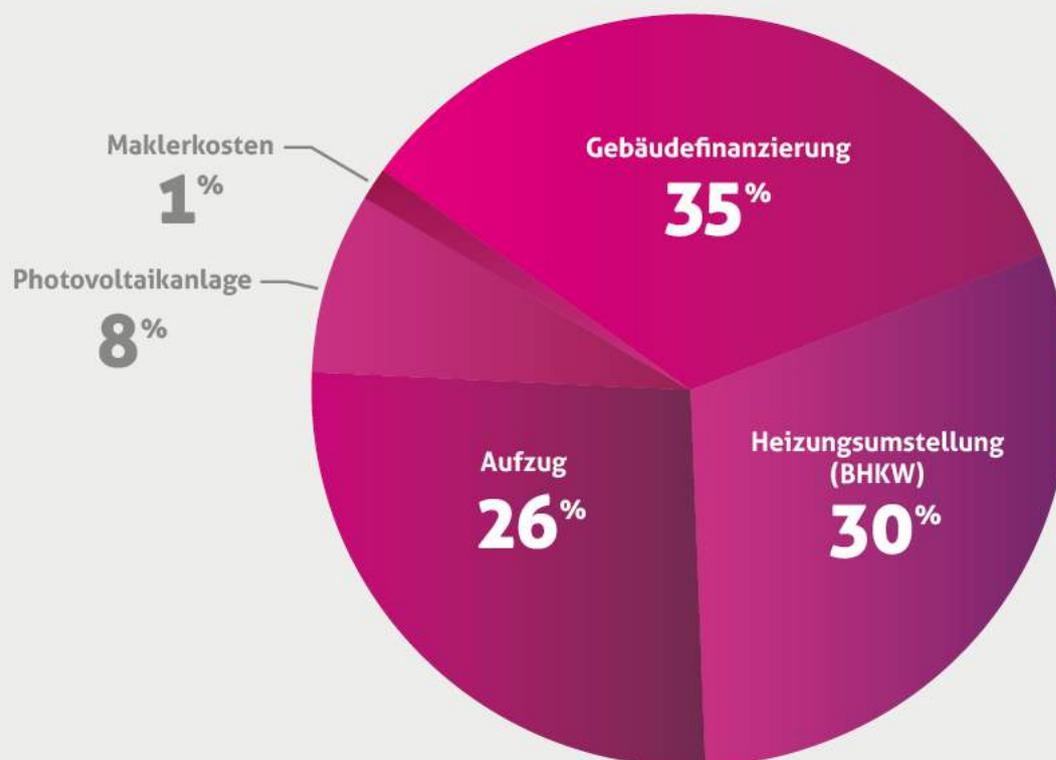
» **Installation Aufzug**

Die Mehreinnahmen durch die erhöhten Mieten werden sich auf ca. [REDACTED] Euro p.a. belaufen

Anschaffung	Höhe Investition	Jährliche Einnahmen / Ersparnis
Ablöse Restschuld Gebäudefinanzierung	██████ Euro	██████ Euro
Umstellung auf BHKW und Photovoltaik	██████ Euro	██████ (teilweise staatlich garantiert)
Installation Aufzug	██████ Euro	██████ Euro

Entsprechende Angebote der Heizungs-, Photovoltaik sowie der Aufzugsanlage sind dem Anhang dieses Businessplans zu entnehmen.

### Graphische Darstellung der Aufteilung des Kapitalbedarfs.



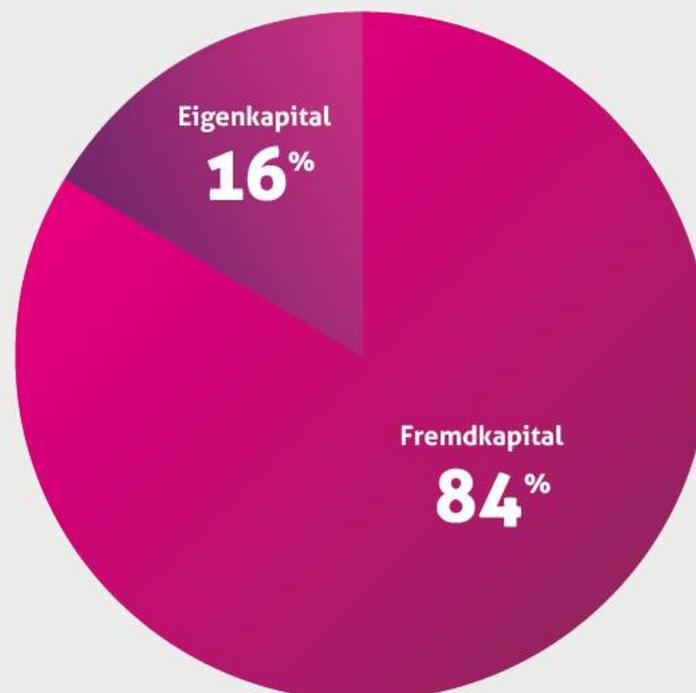
## 5.2 FINANZIERUNG UND FINANZIERUNGSMODELL

Folgende Berechnung zeigt das gesamte Fremdfinanzierungsvolumen auf.

Finanzierung	in Euro
Kapitalbedarf	██████00
Eigenkapital	██████0,00
Fremdfinanzierungsvolumen	██████████,00

Der gesamte Kapitalbedarf wird sowohl mit Eigenkapital (16%) als auch mit Fremdkapital (84%) zu finanzieren sein.

### Eigenkapital vs. Fremdkapital



Die ████████00 Euro Eigenkapital stammen aus privaten Mitteln ██████████

Für die verbleibende Finanzierungssumme wird in folgenden Berechnungen von einer Bankfinanzierung ausgegangen. Die Art der Finanzierung wird im Bankgespräch im Detail zu verhandeln sein. Als Rahmenbedingungen / Konditionen für die folgenden Kalkulationen werden exemplarisch eine Laufzeit von 15 Jahren (mit 15-jähriger Zinsbindung) und ein Zinssatz von 2,78 % (entspricht z.B. dem aktuellen Zinssatz des KfW-Gründerkredit Universell bei einer Laufzeit bis zu 20 Jahren, bei 20-jähriger Zinsbindung und einer mittleren Preisklasse C) zugrunde gelegt.

## Zinsbelastung

Auf Basis der angestrebten Finanzierung 15/0/15 ergibt sich folgende anfängliche jährliche Zinsbelastung:

Zinsbelastung

ca. Euro p. a.

Bankfinanzierung zu z.B. 2,78% p.a.

aus anfänglich



## Tilgungsplan

Nach vorstehender Aufstellung ergibt sich eine langfristige Verschuldung in Höhe von Euro



Diese ist ohne tilgungsfreies Anlaufjahr wie folgt zu tilgen (Darstellung der ersten 10 Tilgungsjahre).

Monat	Dezember 17	Januar 18	Februar 18	März 18	Apr 18	Ma 18	Jun 18	Ju 18	August 18	September 18	Oktober 18	November 18
Tilgung												
Zinsen												
Rate												
Restschuld												
Monat	Dezember 18	Januar 19	Februar 19	März 19	Apr 19	Ma 19	Jun 19	Ju 19	August 19	September 19	Oktober 19	November 19
Tilgung												
Zinsen												
Rate												
Restschuld												
Monat	Dezember 19	Januar 20	Februar 20	März 20	Apr 20	Ma 20	Jun 20	Ju 20	August 20	September 20	Oktober 20	November 20
Tilgung												
Zinsen												
Rate												
Restschuld												
Monat	Dezember 20	Januar 21	Februar 21	März 21	Apr 21	Ma 21	Jun 21	Ju 21	August 21	September 21	Oktober 21	November 21
Tilgung												
Zinsen												
Rate												
Restschuld												
Monat	Dezember 21	Januar 22	Februar 22	März 22	Apr 22	Ma 22	Jun 22	Ju 22	August 22	September 22	Oktober 22	November 22
Tilgung												
Zinsen												
Rate												
Restschuld												

Tab. Tilgungsplan 1. bis 5. Geschäftsjahr

Monat	Dezember 22	Januar 23	Februar 23	März 23	Apr 23	Ma 23	Jun 23	Ju 23	August 23	September 23	Oktober 23	November 23
Tilgung												
Zinsen												
Rate												
Restschuld												
Monat	Dezember 23	Januar 24	Februar 24	März 24	Apr 24	Ma 24	Jun 24	Ju 24	August 24	September 24	Oktober 24	November 24
Tilgung												
Zinsen												
Rate												
Restschuld												
Monat	Dezember 24	Januar 25	Februar 25	März 25	Apr 25	Ma 25	Jun 25	Ju 25	August 25	September 25	Oktober 25	November 25
Tilgung												
Zinsen												
Rate												
Restschuld												
Monat	Dezember 25	Januar 26	Februar 26	März 26	Apr 26	Ma 26	Jun 26	Ju 26	August 26	September 26	Oktober 26	November 26
Tilgung												
Zinsen												
Rate												
Restschuld												
Monat	Dezember 26	Januar 27	Februar 27	März 27	Apr 27	Ma 27	Jun 27	Ju 27	August 27	September 27	Oktober 27	November 27
Tilgung												
Zinsen												
Rate												
Restschuld												

41 Tab. Tilgungsplan 6. bis 10. Geschäftsjahr

## 5.3 BETRIEBSKOSTENPLANUNG

Bei Finanzierung des Kapitalbedarfs kann mit folgenden Kostenbelastungen je Geschäftsjahr gerechnet werden:

### 5.3.1 PERSONALKOSTEN

Unter 1.8 Personal wurde bereits dargestellt, welche Mitarbeiter angestellt sind. Mit folgenden Personalkosten (inkl. aller Sozialabgaben/Nebenkosten) wird (wie im Jahr 2016) hierbei gerechnet:

- |  |                          |
|--|--------------------------|
| » Gehälter (Personal)                        | ca. [REDACTED] Euro p.a. |
| » Geschäftsführergehälter                    | ca. [REDACTED] Euro p.a. |
| » Löhne für Minijobs (auf 450,00 Euro Basis) | ca. [REDACTED] Euro p.a. |
| » Gesetzliche Sozialaufwendungen             | ca. [REDACTED] Euro p.a. |

Die gesamten Personalkosten inklusive aller Sozialabgaben / Nebenkosten belaufen sich im Geschäftsjahr 2017/2018 somit auf voraussichtlich ca. [REDACTED] Euro.

### 5.3.2 RAUMKOSTEN

Da sich das Objekt aktuell im Eigentum der Ehefrau von H. [REDACTED] befindet und an die [REDACTED] GmbH vermietet wird, entstehen hierfür jährliche Mietkosten in Höhe von ca. [REDACTED] Euro (mtl. [REDACTED] Euro). Die zusätzlich entstehenden Heiz-, Betriebs- und Nebenkosten inkl. Gebühren beliefen sich im vergangenen Jahr 2016 auf insgesamt ca. [REDACTED] Euro.

Da ein großer Teil der aktuell sehr hohen Heiz-, Betriebs- und Nebenkosten (ca. [REDACTED] Euro p.a.) durch die neue Heizungsanlage bzw. die Photovoltaikanlage künftig eingespart werden können, wird im kommenden Geschäftsjahr 2017/2018 von deutlich niedrigeren Betriebskosten ausgegangen. Für die neue Heizungsanlage entstehen voraussichtlich Kosten für Hackschnitzel, EEG-Umlage sowie Wartung in Höhe von ca. [REDACTED] Euro pro Jahr.

Somit können durch das BHKW und die Photovoltaikanlage jährlich ca. [REDACTED] Euro Kosten gegenüber dem aktuellen Heizungsbetrieb eingespart werden.

Zusätzlich wird die [REDACTED] GmbH durch die geplante Ablöse der bestehenden Restschuld (i.H.v. ca. [REDACTED] Euro) Teileigentümerin des Gebäudes. Vor diesem Hintergrund werden sich auch die monatlichen Mietkosten von aktuell [REDACTED] Euro um [REDACTED] Euro auf [REDACTED] Euro reduzieren.

In der Summe betragen die jährlichen Raumkosten (Miete und Heiz-/Betriebs- sowie Nebenkosten) im kommenden Geschäftsjahr somit ca. 51.800,00 Euro.

## 5.3.3 WERBEKOSTEN

Es ergeben sich laufende Werbekosten z.B. für Anzeigenwerbung, Suchmaschinenoptimierung etc. Hierfür wird künftig ein monatliches Werbebudget von knapp ca. [REDACTED] Euro angesetzt. Darüber hinaus werden Werbemittel wie Visitenkarten, Flyer etc. immer wieder neu aufgelegt, alle weiteren geplanten Werbeaktivitäten leben vom persönlichen Arbeitseinsatz von H. [REDACTED] zw. seiner Mitarbeiter und verursachen keine weiteren Kosten. Die Werbeausgaben werden sich im ersten Geschäftsjahr auf ca. [REDACTED] Euro belaufen.

## 5.3.4 KFZ-KOSTEN

Die Kosten für Kfz-Versicherung, laufende Kfz-Betriebskosten sowie Kfz-Reparaturen beliefen sich im Geschäftsjahr 2016 auf ca. [REDACTED] Euro. Die gleichen Kosten werden auch für das kommende Geschäftsjahr 2017/2018 angesetzt.

## 5.3.5 ABSCHREIBUNGEN

Für Investitionen in immaterielle Vermögensgegenstände des Anlagevermögens und Sachanlagen sowie in aktivierte Aufwendungen für die Inangangsetzung und Erweiterung des Geschäftsbetriebes sind jährliche Abschreibungsbeträge anzusetzen. Im vergangenen Jahr beliefen sich die Abschreibungen auf ca. [REDACTED] Euro p.a. Der gleiche Betrag wird auch für das kommende Geschäftsjahr angenommen. Darüber hinaus werden für folgende Investitionen entsprechende Abschreibungsbeträge angesetzt:

Abschreibungsgegenstand	Anschaffungssumme	Jährl. Abschreibung
» Teileigentum Gebäude	[REDACTED] Euro	2%
» Blockheizkraftwerk	[REDACTED] Euro	2%
» Photovoltaikanlage	[REDACTED] Euro	5%
» Installation Aufzug	[REDACTED] Euro	6,67%

Hieraus errechnen sich neue jährliche Abschreibungsbeträge i.H.v. ca. [REDACTED] Euro. Insgesamt werden sich die jährlichen Abschreibungen entsprechend auf gesamt ca. [REDACTED] Euro belaufen.

## 5.3.6 GEWERBESTEUER

Aufgrund der anfänglich zu erwartenden Ertragslage ist bei einem zutreffenden Hebesatz von 350% in [REDACTED] mit einer geschätzten Gewerbesteuerzahllast in Höhe von ca. [REDACTED] € im kommenden Jahr zu rechnen.

## 5.3.7 SONSTIGE KOSTEN

Alle übrigen Kosten, die nicht gesondert als Kostenart erscheinen, werden hier zusammengefasst und können wie folgt veranschlagt werden:

Sonstige Kosten	in Euro
Steuerberatung (Jahresabschluss)	XXXX
Laufende Buchhaltung	XXXX
Telefon / Fax / Handy / Internet	XXXX
Porto / Büromaterial	XXXX
Nebenkosten des Geldverkehrs	XXXX
Mietleasing bewegliche Wirtschaftsgüter	XXXX
Mieten für Einrichtungen bewegliche WG	XXXX
Betriebliche Versicherungen	XXXX
Reparaturen / Instandhaltung	XXXX
Rechts- und Beratungskosten	XXXX
Sonstiges	XXXX
<b>Summe</b>	XXXXXXXXXX

Folgend eine monatliche Kostenplanung für die kommenden drei Geschäftsjahre sowie eine Grafik zur Veranschaulichung der Kostenaufteilung.

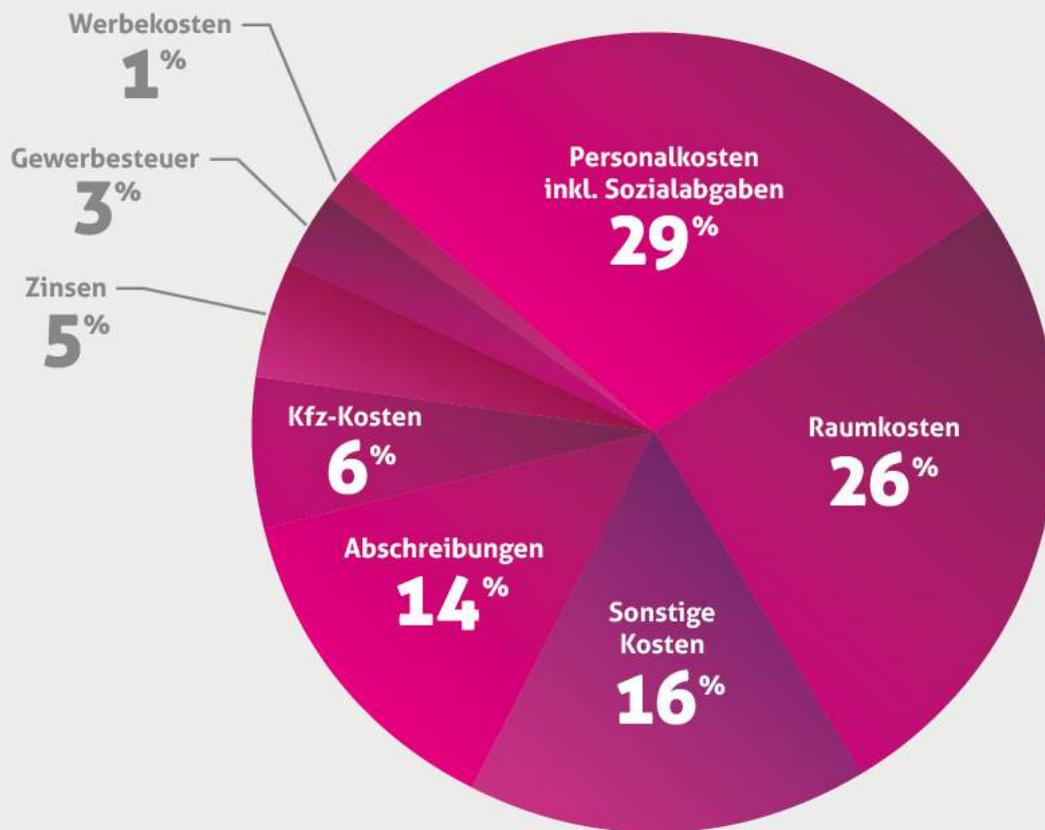


## Betriebskosten 2019/2020

	DEZ-19	JAN-20	FEB-20	MRZ-20	APR-20	MAI-20	JUN-20	JUL-20	AUG-20	SEP-20	OKT-20	NOV-20	SUMME
Raumkosten													
Werbekosten													
Kfz-Kosten													
Abschreibungen													
Personalkosten inkl.													
Sozialabgaben													
Gewerbesteuer													
Zinsen													
Sonstige Kosten													

Monatliche Kostenplanung (Durchschnittsbetrachtung)

## Betriebskosten Aufteilung (1. Geschäftsjahr)



## 5.4 UMSATZVORSCHAU

In Anbetracht der bereits erfolgten Marktetablierung der [REDACTED] GmbH, den Umsätzen in der Vergangenheit (siehe BWAs), der vorhandenen Wettbewerbssituation, den Marktgegebenheiten, dem Potential der Zielgruppe, den bestehenden Vermietungen, der hohen Nachfrage (die aktuell bereits aufgrund mangelnder Kapazitäten nicht bedient werden kann) sowie in Anbetracht der geplanten Marketingmaßnahmen wird bei vorsichtiger Einschätzung der Marktlage ein zu realisierender Gesamtumsatz in Höhe von ca. Euro [REDACTED] im kommenden Geschäftsjahr 2017/2018 prognostiziert.

Dieser Umsatzprognose liegt die Annahme/Tatsache zugrunde, dass das Objekt über ca. 20 zu vermietende Wohnungen/Zimmer verfügt. Bei Maximalauslastung können demnach maximal 20 Wohnungen vermietet werden. Der durchschnittliche Mietpreis pro Zimmer/ Wohnung beläuft sich auf monatlich ca. [REDACTED] Euro. Es wird davon ausgegangen, dass aufgrund der bereits vermieteten Wohnungen im ersten Monat nach Umbau (voraussichtlich Dezember 2017) ca. 19 Wohnungen vermietet sind. Die Anzahl der vermieteten Zimmer lässt sich in den kommenden Monaten immer wieder bis zur Vollaustattung steigern, so dass eine durchschnittliche Auslastung von mindestens ca. 95 % gewährleistet ist. 100% sind aufgrund von fluktuationsbedingt leerstehenden Zimmern nicht konstant erreichbar.

Neben den Mieteinnahmen werden Einnahmen durch Service-/Zusatzleistungen wie z.B. Waschservice oder Kommunikation/Technik in Höhe von durchschnittlich ca. 115,00 Euro pro Wohnung gerechnet. Auch hierbei kann auf die Erfahrungswerte aus den letzten Jahren zurückgegriffen werden.

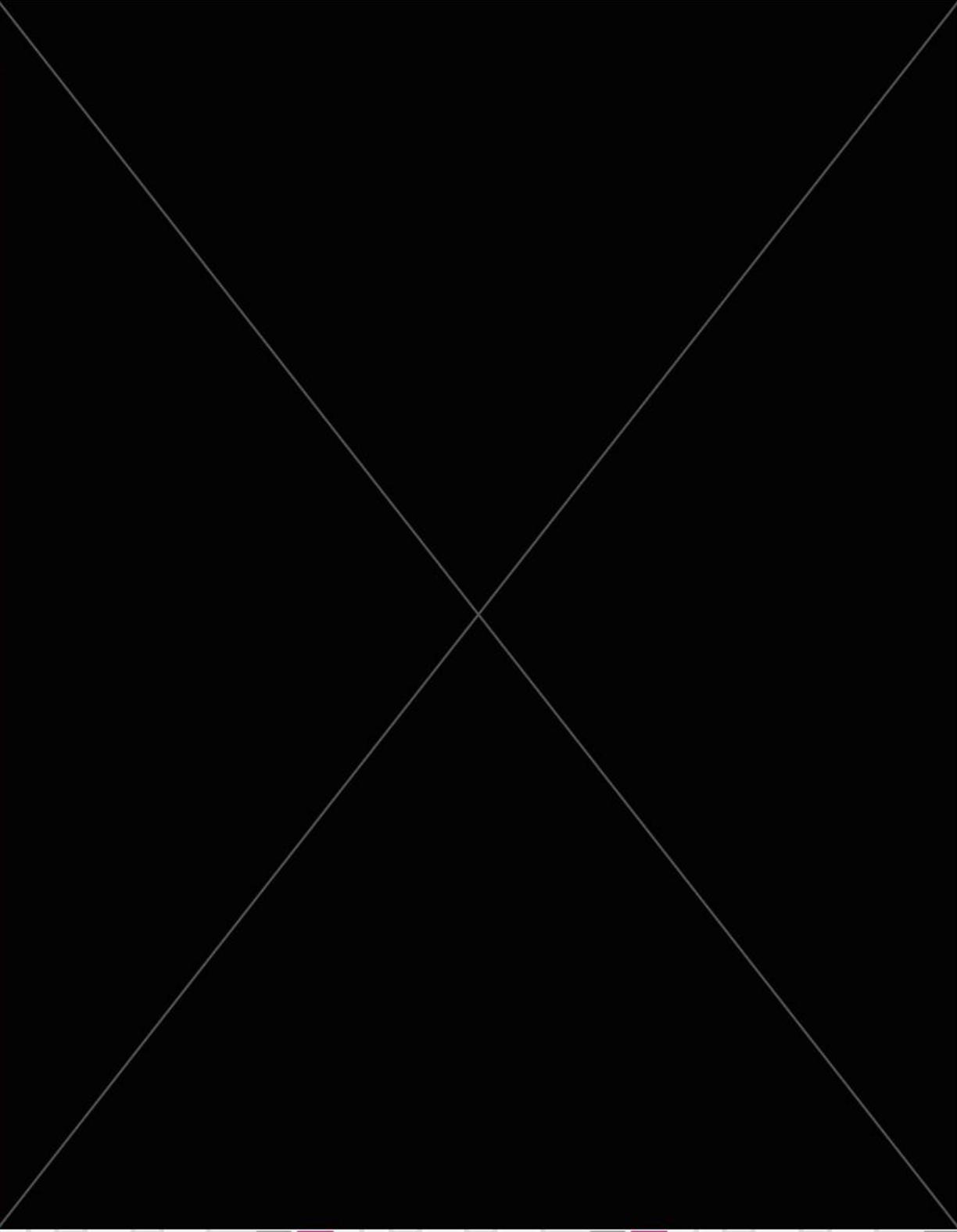
Durch die hauseigene Verpflegung (Halb- bzw. Vollpension) werden durchschnittlich ca. 310,00 Euro pro Bewohner/Wohnung pro Monat eingenommen. Die Einnahmen lassen sich naturgemäß mit der Anzahl der vermieteten Wohnungen steigern. Aufgrund der Tatsache, dass so gut wie alle Bewohner die Vollpension in Anspruch nehmen bzw. in der Vergangenheit genommen haben, kann mit einem Vollpension-Anteil von 100% der vermieteten Wohnungen gerechnet werden.

Die Gesamtumsatzerwartung für das erste Geschäftsjahr setzt sich somit aus nachfolgend dargelegten Teilumsätzen zusammen.

Geplante Umsatzanteile	in €	in %
I. Umsatz durch Mieteinnahmen	[REDACTED]	62,22
II. Umsatz durch Serviceleistungen	[REDACTED]	10,22
III. Umsatz durch Gastronomiebetrieb (ausschließlich hausinterne Gäste)	[REDACTED]	27,56
<b>Summe</b>	[REDACTED]	<b>100,00</b>

Folgend eine vorsichtig prognostizierte, monatliche Herleitung des Umsatzes für die kommenden drei Geschäftsjahre.

DEZ-17 JAN-18 FEB-18 MRZ-18 APR-18 MAI-18 JUN-18 JUL-18 AUG-18 SEP-18 OKT-18 NOV-18 SUMME



Anzahl der durchschnittlich vermieteten Zimmer/Wohnungen  
 Durchschnittlicher Mietpreis pro Zimmer/Wohnung (in Euro)  
 I. Umsatz durch Mieteinnahmen  
 Durchschnittlicher Umsatz durch Serviceleistungen pro vermieteter Wohnung (in Euro)  
 II. Umsatz durch Serviceleistungen  
 Durchschnittlicher Umsatz durch den Gastronomiebetrieb (Halb- bzw. Vollpension) pro vermietetem Zimmer (in Euro)  
 III. Umsatz durch Gastronomiebetrieb (ausschließlich hausinterne Gäste)

Gesamtumsatz

Anzahl der durchschnittlich vermieteten Zimmer/Wohnungen  
 Durchschnittlicher Mietpreis pro Zimmer/Wohnung (in Euro)  
 I. Umsatz durch Mieteinnahmen  
 Durchschnittlicher Umsatz durch Serviceleistungen pro vermieteter Wohnung (in Euro)  
 II. Umsatz durch Serviceleistungen  
 Durchschnittlicher Umsatz durch den Gastronomiebetrieb (Halb- bzw. Vollpension) pro vermietetem Zimmer (in Euro)  
 III. Umsatz durch Gastronomiebetrieb (ausschließlich hausinterne Gäste)

Gesamtumsatz

Anzahl der durchschnittlich vermieteten Zimmer/Wohnungen  
 Durchschnittlicher Mietpreis pro Zimmer/Wohnung (in Euro)  
 I. Umsatz durch Mieteinnahmen  
 Durchschnittlicher Umsatz durch Serviceleistungen pro vermieteter Wohnung (in Euro)  
 II. Umsatz durch Serviceleistungen  
 Durchschnittlicher Umsatz durch den Gastronomiebetrieb (Halb- bzw. Vollpension) pro vermietetem Zimmer (in Euro)  
 III. Umsatz durch Gastronomiebetrieb (ausschließlich hausinterne Gäste)

Gesamtumsatz

## 5.5 ROHERTRAGSBERECHNUNG

Zur Ermittlung eines für die gesamten Leistungsbereiche resultierenden Rohertrages folgende Berechnung:

Absatzbereiche	Anteil am Umsatz %	Rohertrag ohne MwSt. in %	Gewichtung
I. Umsatz durch Mieteinnahmen	62,22	100,00	6222,22
II. Umsatz durch Serviceleistungen	10,22	100,00	1022,22
III. Umsatz durch Gastronomiebetrieb (ausschließlich hausinterne Gäste)	27,56	80,00	2204,44
<b>Summe</b>	<b>100,00</b>		<b>9448,89</b>

**Rohertrag ohne MwSt. :  $9448,89 : 100 = 94,49\%$**

Bei der Ermittlung dieses Wertes sind die Umsatzbereiche jeweils umsatzanteilig mit dem durchschnittlich zu erwartenden Rohertrag gewichtet.

Umsatz proportionale Kosten, die nicht in der Betriebskostenplanung berücksichtigt wurden, sind lediglich der Wareneinsatz für die Halb- bzw. Vollpension.

## 5.6 PLAN - ERTRAGSÜBERSICHT

Auf Basis vorstehender Berechnungen ergibt sich folgende Ertragsübersicht.

Plan - Ertragsübersicht	ANLAUFPHASE				NACH ANLAUFPHASE	
	2017/2018		2018/2019		2019/2020	
	EURO	% V. UMSATZ	EURO	% V. UMSATZ	EURO	% V. UMSATZ
Umsatz netto						
./. Umsatzproportionaler Waren-/ Materialeinsatz ohne MwSt.						
Rohertrag ohne MwSt.						
./. Betriebskosten						
Raumkosten						
Werbekosten						
Kfz-Kosten						
Abschreibungen						
Personalkosten inkl. Sozialabgaben						
Gewerbesteuer						
Zinsen						
Sonstige Kosten						
<b>Summe Betriebskosten</b>						
<b>Reingewinn</b>						

Folgend eine monatliche Rentabilitätsplanung sowie Grafiken zur Visualisierung der Entwicklung der Umsätze, Roherträge, Betriebskosten und Gewinne.



## Rentabilitätsplan monatlich

2018/2019

DEZ-18 JAN-19 FEB-19 MRZ-19 APR-19 MAI-19 JUN-19 JUL-19 AUG-19 SEP-19 OKT-19 NOV-19 SUMME

	DEZ-18	JAN-19	FEB-19	MRZ-19	APR-19	MAI-19	JUN-19	JUL-19	AUG-19	SEP-19	OKT-19	NOV-19	SUMME
I. Umsatz durch Mieteinnahmen													
II. Umsatz durch Serviceleistungen													
III. Umsatz durch Gastronomiebetrieb (ausschließlich hausinterne Gäste)													
Gesamtumsatz													
./. Umsatzproportionaler Waren-/ Materialumsatz ohne MwSt.													
Rohhertrag ohne MwSt.													
Raumkosten													
Werbekosten													
Kfz-Kosten													
Abschreibungen													
Personalkosten inkl. Sozialabgaben													
Gewerbesteuer													
Zinsen													
Sonstige Kosten													
<b>Summe Betriebskosten</b>													
<b>Reingewinn</b>													



Jährliche und Monatliche Entwicklung Umsatz, Rohertrag, Kosten und Gewinn



## 5.7 MINDESTUMSATZBERECHNUNG

Von Interesse ist nun die Frage, wie hoch der vom Betrieb zu realisierende Umsatz sein muss, um den zu erwartenden Kosteneinsatz abzudecken.

### Mindestumsatzberechnung 1. Jahr:

Mindestumsatz (Mu) =

$$\frac{\text{Betriebskosten inkl. Personalkosten ./. AfA ./. Gew.-St. + Tilgung}}{\text{Plan - Rohertrag}} \times 100$$

Mu = Euro XXXXXXXXXX  
=====

Da die Abschreibungen zwar Aufwendungen sind, ihnen aber keine Ausgaben gegenüberstehen, sind sie den Gesamtkosten abzurechnen. Die Mindestumsatzberechnung zeigt, dass pro Geschäftsjahr ein Umsatz von ca. XXXXXXXXXX Euro erzielt werden muss, um die laufenden Kosten tragen zu können. Bereits in der Vergangenheit konnten entsprechende Umsätze erzielt werden. Mit einem prognostizierten Umsatz von XXXXXXXXXX Euro wird die XXXX GmbH auch im kommenden Geschäftsjahr über diesem Mindestumsatz liegen.

## 5.8 LIQUIDITÄTSPLAN

Im Folgenden ein Liquiditätsplan für die drei ersten Geschäftsjahre nach avisierte Kreditzusage sowie jeweils grafische Darstellung der Liquiditätsentwicklung und der Ein- und Auszahlungen.

## Liquiditätsplan in Euro

### 1. Jahr 2017/2018

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	
	DEZ-17	JAN-18	FEB-18	MRZ-18	APR-18	MAI-18	JUN-18	JUL-18	AUG-18	SEP-18	OKT-18	NOV-18	SUMME

<b>1. Einzahlungen</b>													
1.1 Umsatz inkl. MwSt.													
1.2 Eigenkapital													
1.3 Fremdkapital													
1.4 Sonstige Einzahlungen													
<b>1.5 Summe Liquiditätszugang</b>													
<b>2. Auszahlungen</b>													
2.1 Erst-/Anlageinvestitionen													
2.2 Personal													
2.3 Material / Waren inkl. MwSt.													
2.4 Betriebskosten inkl. MwSt.													
2.5 Kreditfälligkeit													
2.6 Zinsen													
2.7 Vorsteuer / Umsatzsteuer													
2.8 Rücklagen Gewerbesteuer													
2.9 Rücklagen Körperschaftsteuer / Soli													
2.10 Sonstige Auszahlungen													
<b>2.11 Summe Liquiditätsabgang</b>													
<b>3. Liquiditätssaldo</b>													
<b>4. Liquiditätssaldo kumuliert</b>													



## Liquiditätsplan in Euro

### 2. Jahr 2018/2019

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	
	DEZ-18	JAN-19	FEB-19	MRZ-19	APR-19	MAI-19	JUN-19	JUL-19	AUG-19	SEP-19	OKT-19	NOV-19	SUMME



1.1 Umsatz inkl. MwSt.

1.2 Eigenkapital

1.3 Fremdkapital

1.4 Sonstige Einzahlungen

1.5 Summe Liquiditätszugang

2. Auszahlungen

2.1 Erst-/ Anlageinvestitionen

2.2 Personal

2.3 Material / Waren inkl. MwSt.

2.4 Betriebskosten inkl. MwSt.

2.5 Kredittilgung

2.6 Zinsen

2.7 Vorsteuer / Umsatzsteuer

2.8 Rücklagen Gewerbesteuer

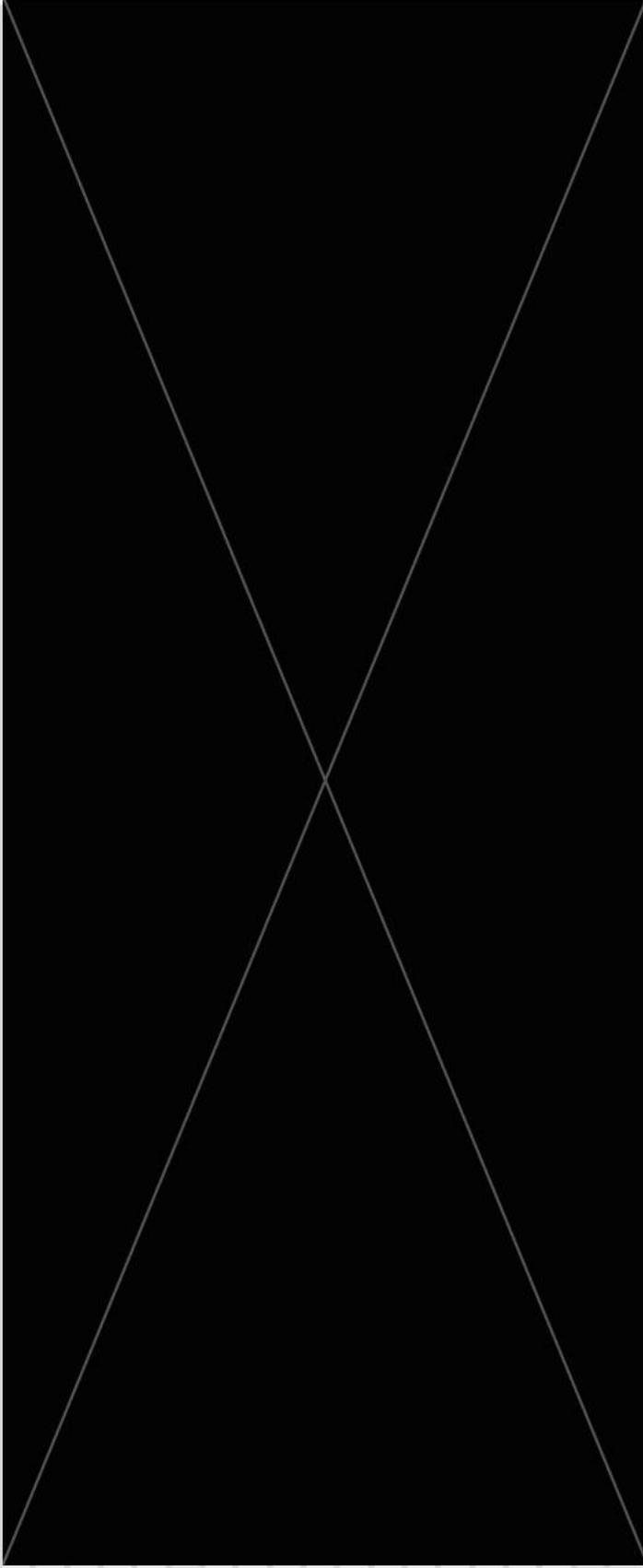
2.9 Rücklagen Körperschaftsteuer / Soli

2.10 Sonstige Auszahlungen

2.11 Summe Liquiditätsabgang

3. Liquiditätssaldo

4. Liquiditätssaldo kumuliert



## Liquiditätsplan in Euro

### 3. Jahr 2019/2020

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	
	DEZ-19	JAN-20	FEB-20	MRZ-20	APR-20	MAI-20	JUN-20	JUL-20	AUG-20	SEP-20	OKT-20	NOV-20	SUMME

#### 1. Einzahlungen

1.1 Umsatz inkl. MwSt.

1.2 Eigenkapital

1.3 Fremdkapital

1.4 Sonstige Einzahlungen

1.5 Summe Liquiditätszugang

#### 2. Auszahlungen

2.1 Erst-/Anlageinvestitionen

2.2 Personal

2.3 Material / Waren inkl. MwSt.

2.4 Betriebskosten inkl. MwSt.

2.5 Kredittilgung

2.6 Zinsen

2.7 Vorsteuer / Umsatzsteuer

2.8 Rücklagen Gewerbesteuer

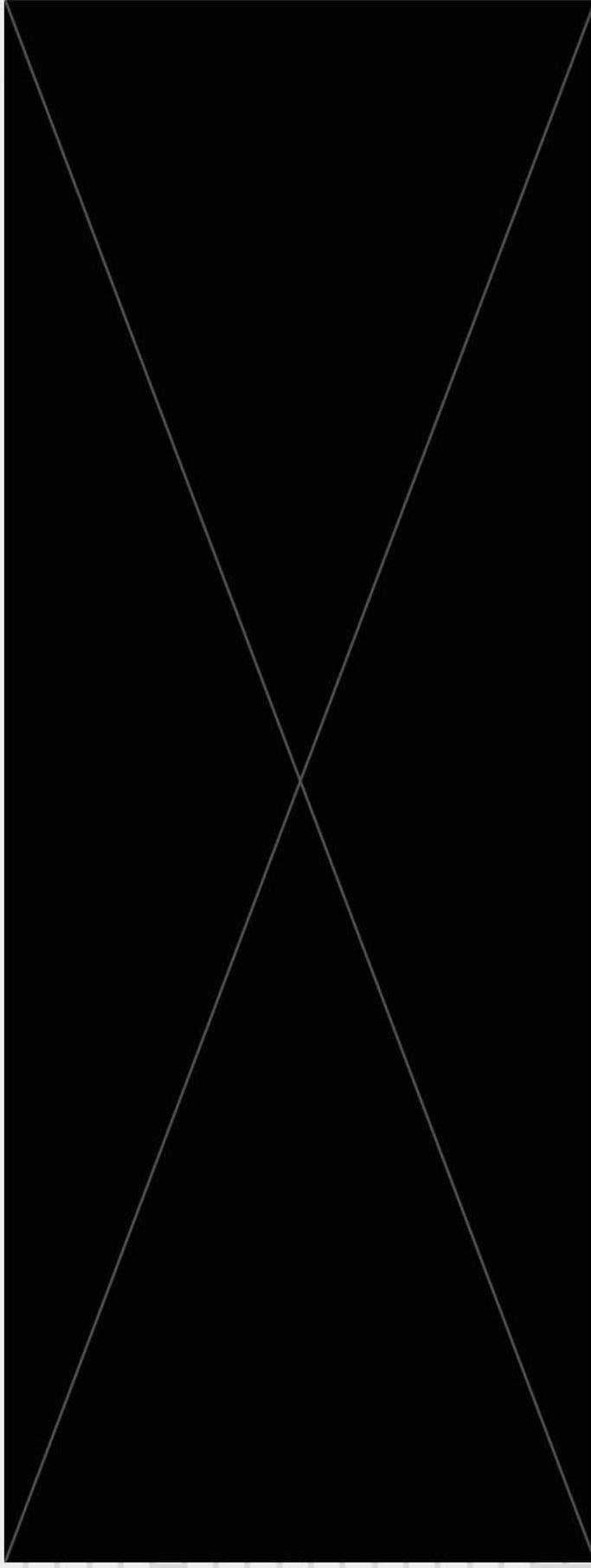
2.9 Rücklagen Körperschaftsteuer / Soli

2.10 Sonstige Auszahlungen

2.11 Summe Liquiditätsabgang

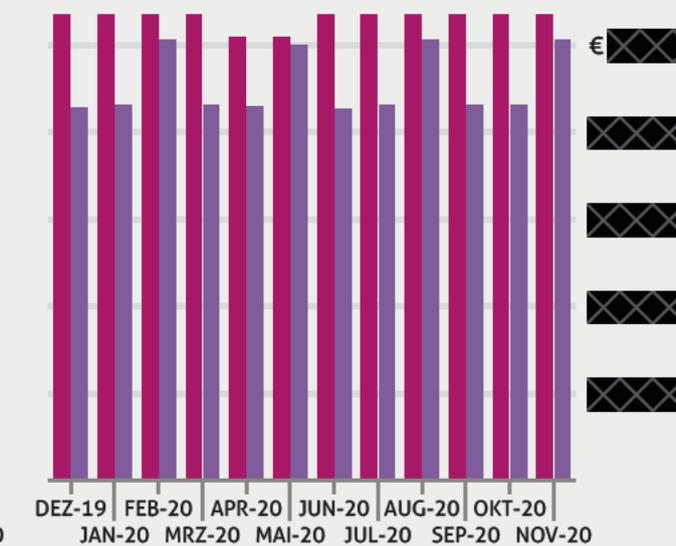
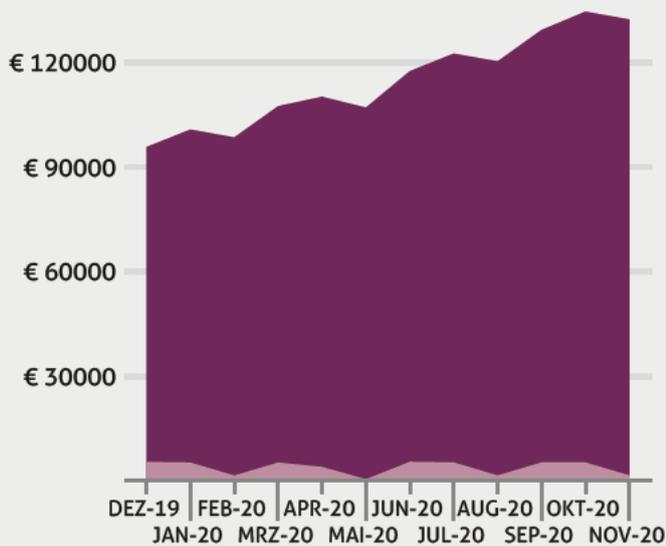
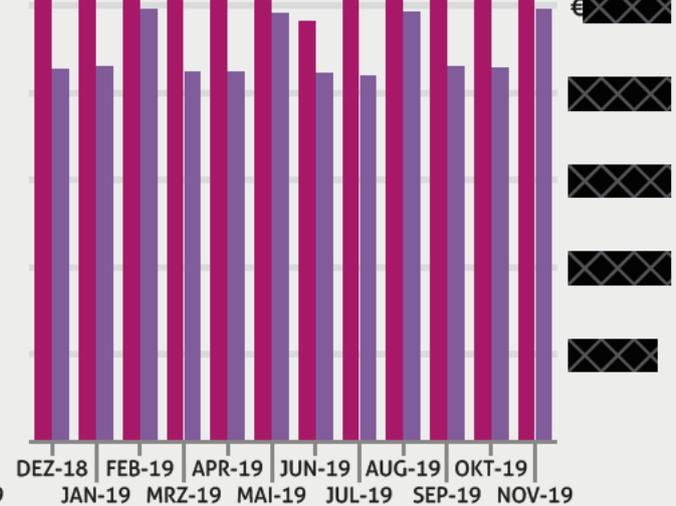
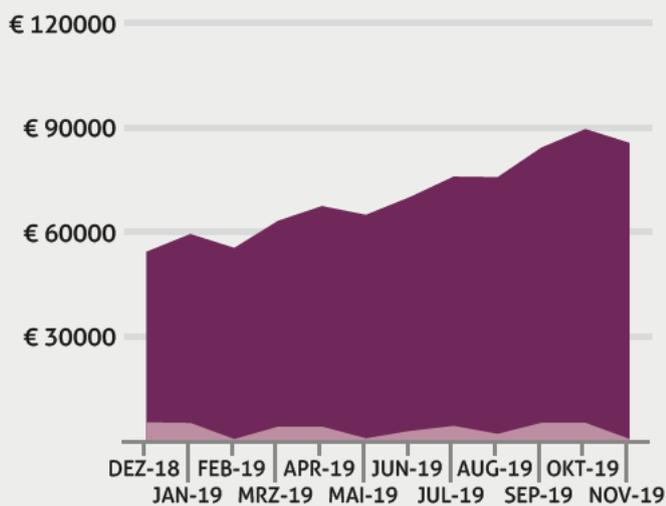
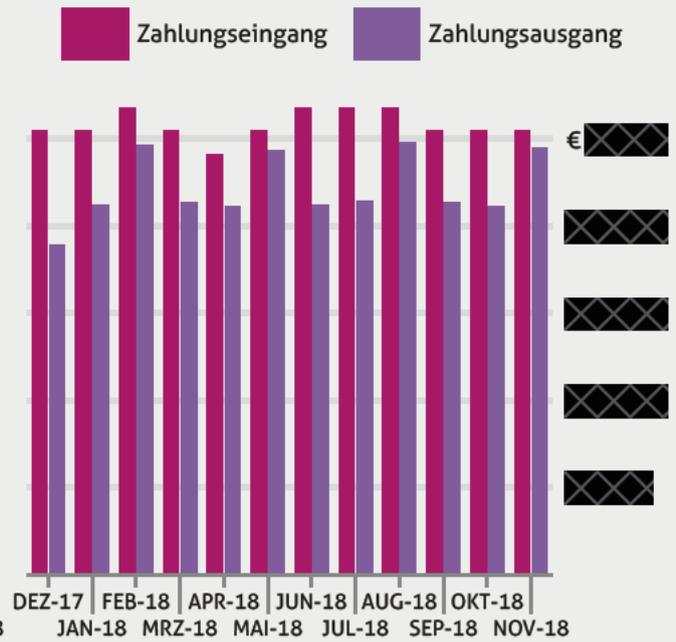
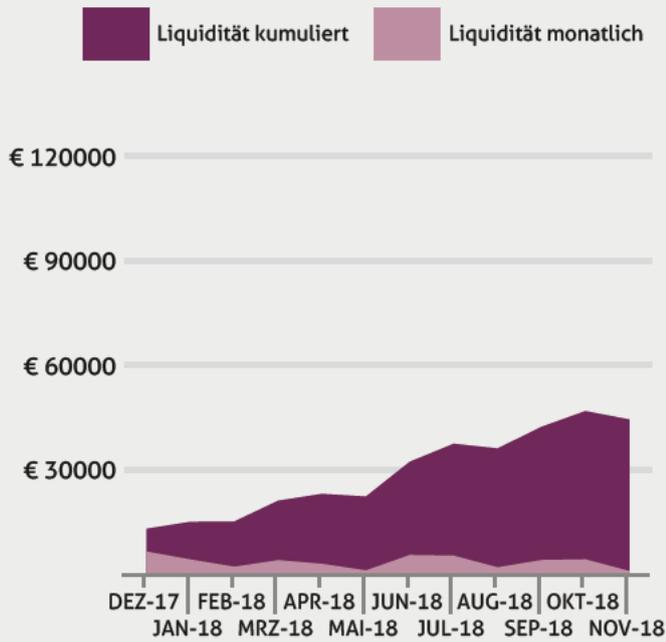
3. Liquiditätssaldo

4. Liquiditätssaldo kumuliert



## Liquiditätsentwicklung in den ersten drei Geschäftsjahren

## Entwicklung Ein- und Auszahlungen in den ersten drei Geschäftsjahren



## 6. ZUSAMMENFASSUNG

Gemäß den vorstehenden Aufstellungen und Berechnungen kann nach Um-/Ausbau mit einem Betriebsergebnis vor Steuern von ca. [REDACTED] € (1. Jahr) bzw. [REDACTED] Euro (2. Jahr) und nach der Anlaufphase von ca. [REDACTED] Euro gerechnet werden.

### **Folgende Aspekte sind dabei von großer Bedeutung und sprechen für eine erfolgreiche Unternehmensfortführung:**

- » Etabliertes Konzept mit fundierten Umsätzen und Erträgen
- » Außergewöhnlich attraktives Preismodell für eine sehr breite, langfristig stark zunehmende Zielgruppe
- » Unternehmerpersönlichkeit Herr [REDACTED] mit langjähriger Erfahrung im dienstleistungsorientierten Umgang mit älteren Menschen sowie technischer Berufsausbildung mit Nutzwert für das Management der eigenen Facility
- » Sehr gute Lage des bereits langjährig eingeführten Objekts sowohl durch seinen Standort in der Ortsmitte des Höhenluftkurortes [REDACTED] als auch durch seine Einbettung in den Hochschwarzwald
- » Gemütliche, persönliche, anspruchsvolle Raumplanung insbesondere in den Gemeinschaftsbereichen für eine überschaubare Hausgemeinschaft
- » Persönliche, herzliche Betreuung der Gäste
- » Flexible, kostengünstige Gewährleistung qualitativ guter Pflegebetreuung im Bedarfsfall im Haus in Kooperation mit Humanitas
- » Herrliche eigene Gartenanlage, lebendige Lage im Herzen der Gemeinde sowie urbane Lebensqualität
- » Professioneller Marktzugang und Marktauftritt
- » Stetiger Ausbau wertvoller Kontakte zu potenziellen Bewohnern (bereits vorhandene Warteliste) und Multiplikatoren u.a. über die Tätigkeit Herr [REDACTED] als Reiseleiter



# ANHANG

# LEBENS LAUF

## Berufliche Entwicklung



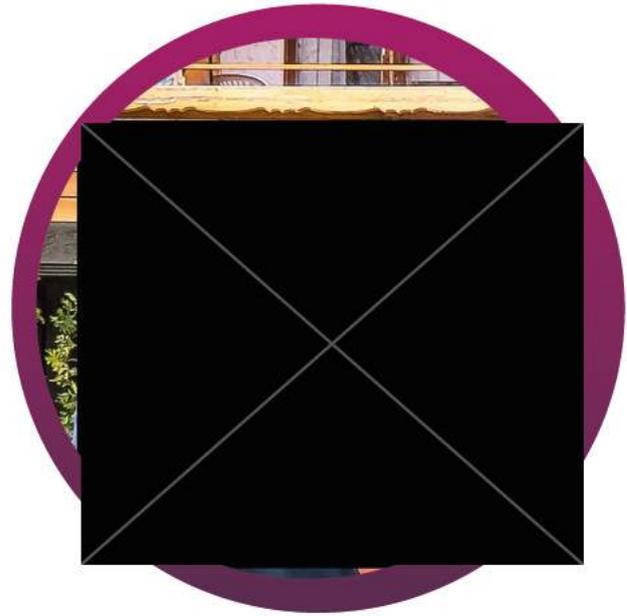
Jahrgang 1981 Villingen

Verheiratet drei Kinder

Deutsch

Englisch

Spanisch



## BERUFLICHER WERDEGANG



## SCHULBILDUNG



# LEBENS LAUF

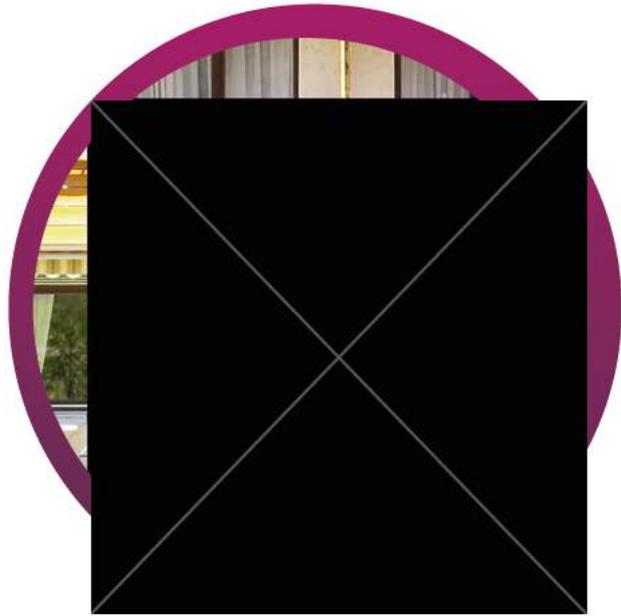
## Berufliche Entwicklung





Ledig

Deutsch



## BERUFLICHER WERDEGANG







































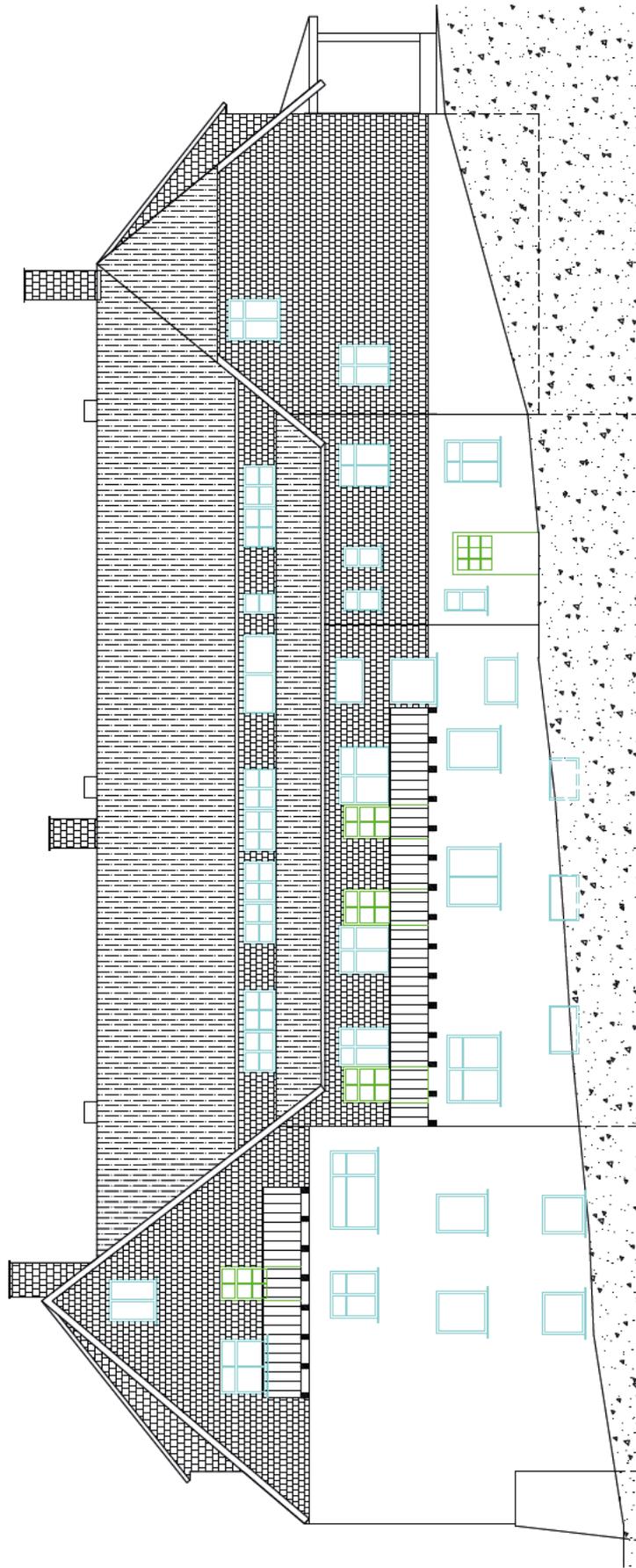






## SCHULBILDUNG



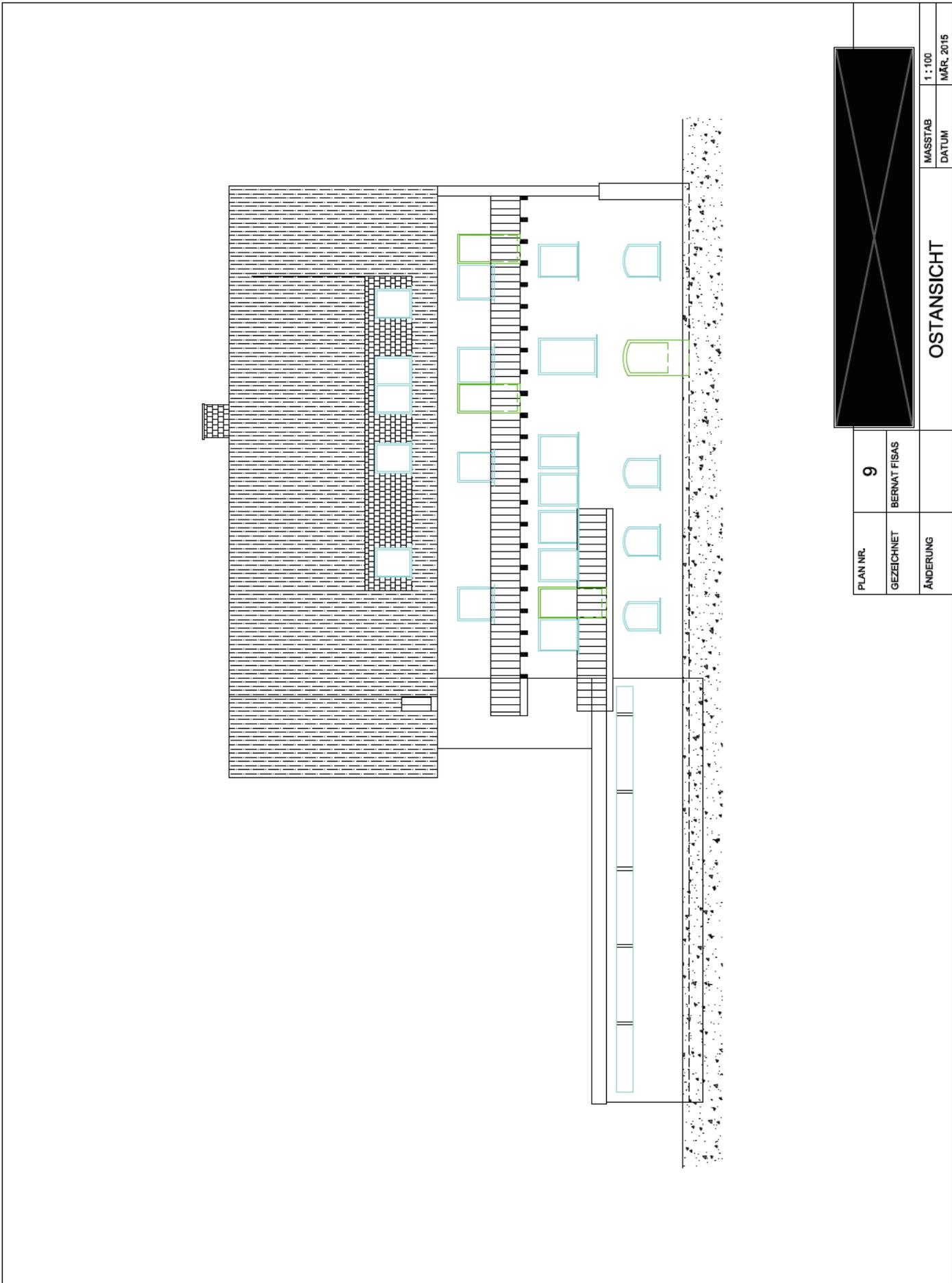


PLAN NR.	6
GEZEICHNET	BERNAT FISAS
ÄNDERUNG	



NORDANSICHT

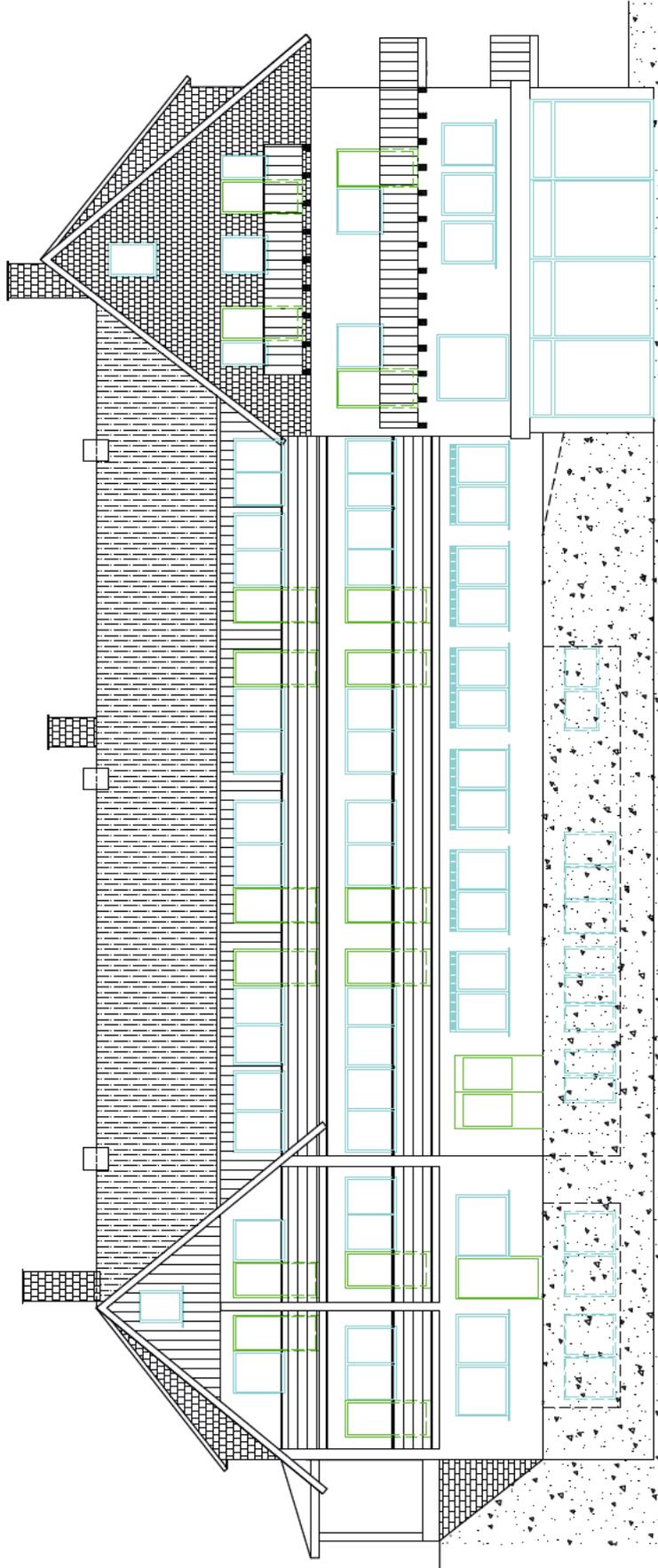
MASSTAB	1:100
DATUM	MAR. 2015



PLAN NR.	<b>9</b>
GEZEICHNET	BERNAT FISAS
ÄNDERUNG	

**OSTANSICHT**

MASSTAB	1 : 100
DATUM	MÄR. 2015

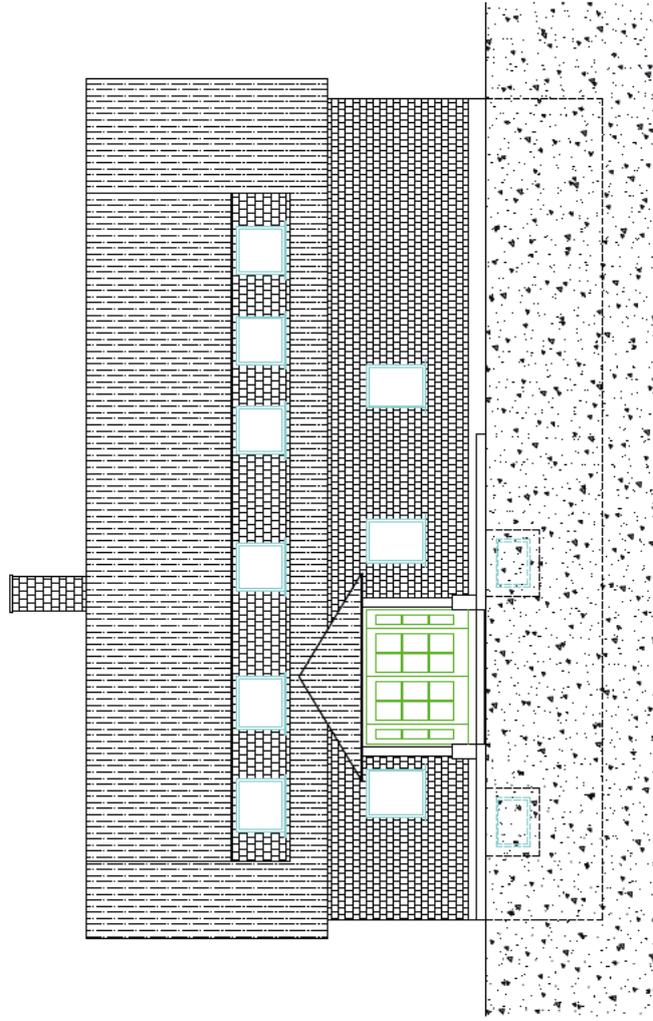


PLAN NR.	8
GEZEICHNET	BERNAT FISAS
ÄNDERUNG	

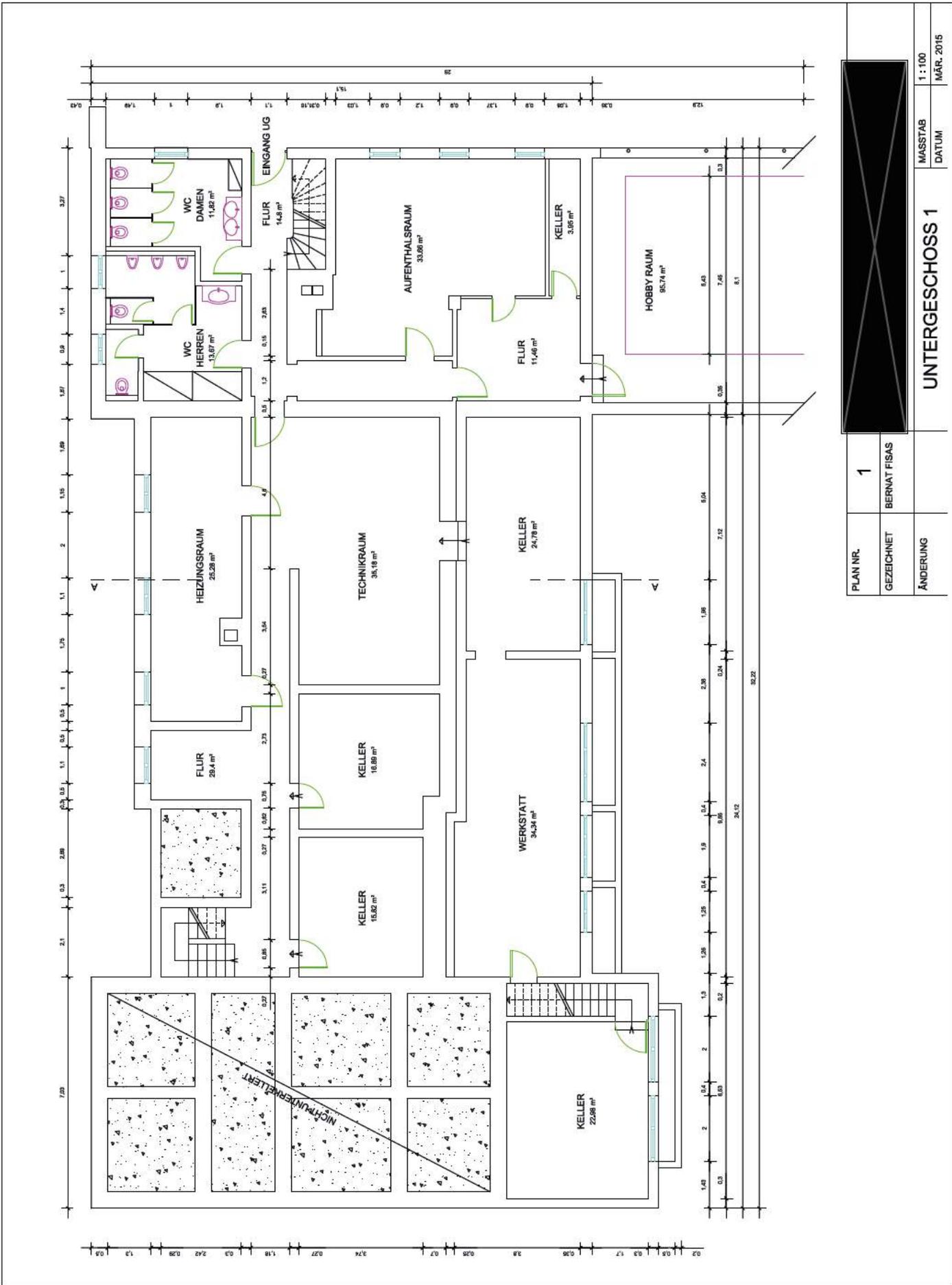


MASSTAB	1 : 100
DATUM	MAR. 2015

**SÜDANSICHT**



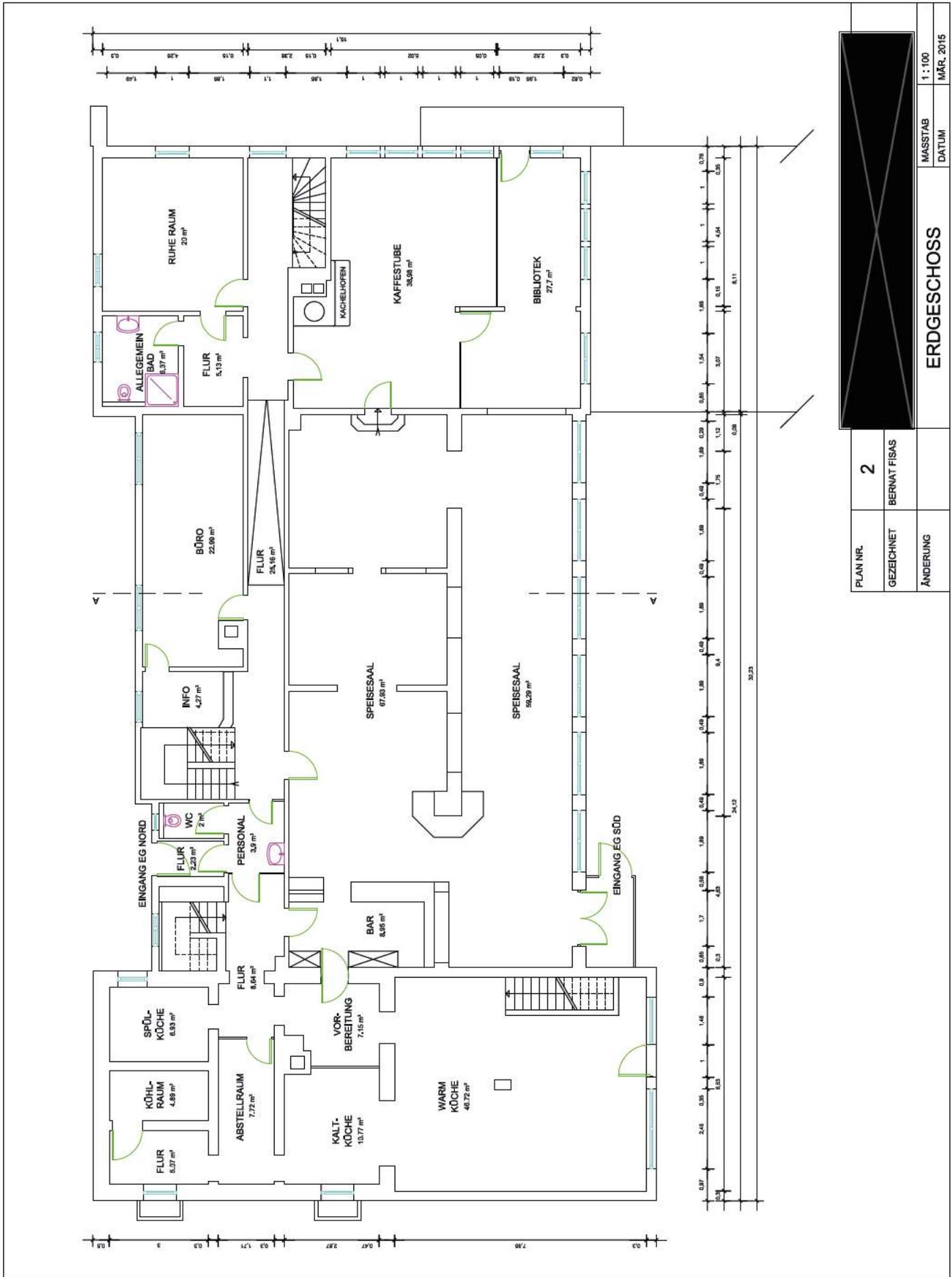
PLAN NR.	7	PR	
GEZEICHNET	BERNAT FISAS		
ÄNDERUNG			
<b>WESTANSICHT</b>			MASSTAB DATUM
			1 : 100 MÄR. 2015

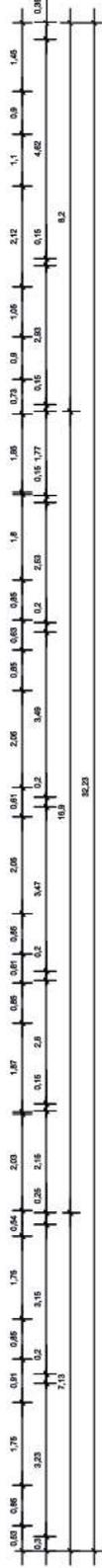
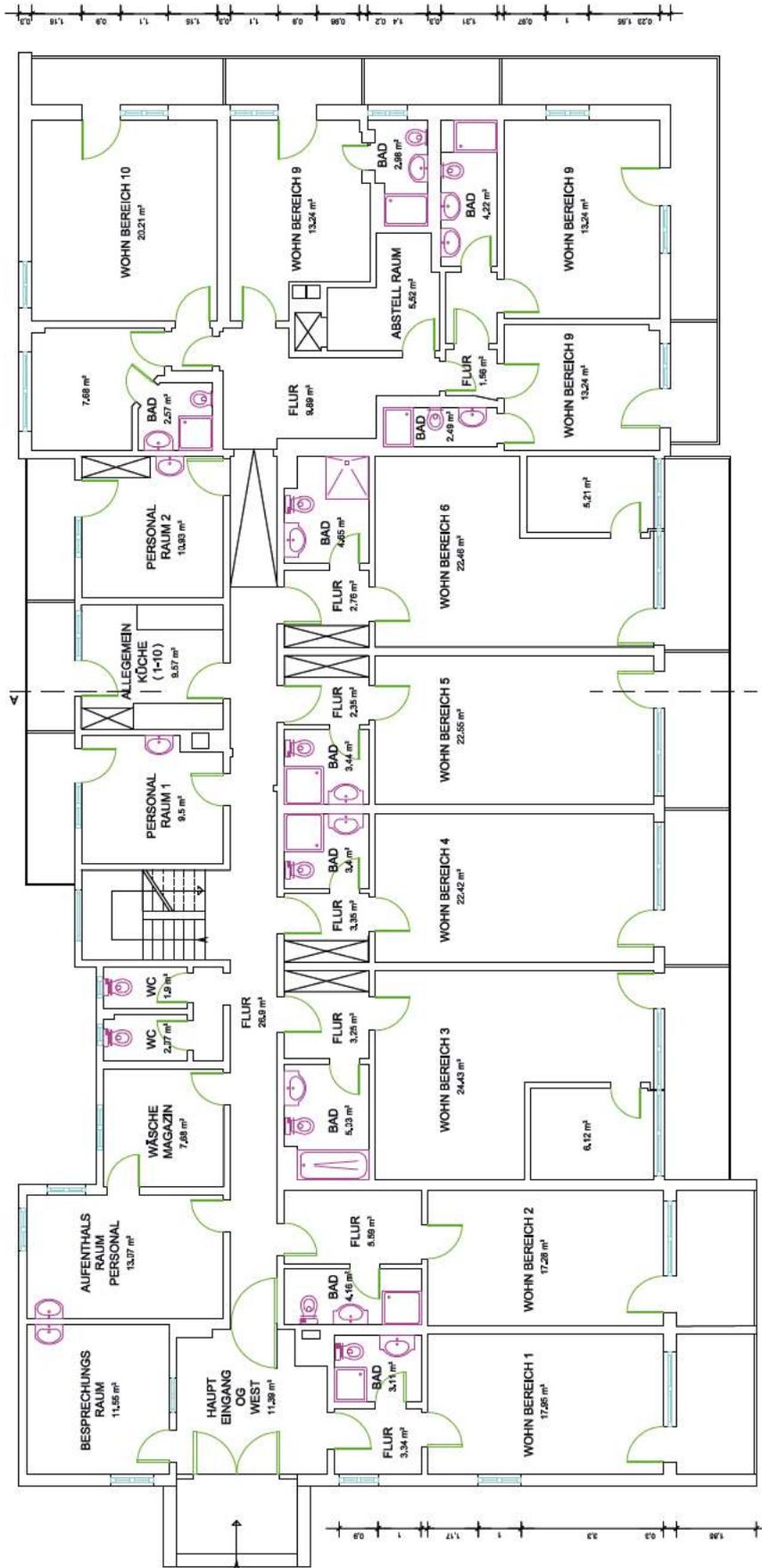


PLAN NR.	1
GEZEICHNET	BERNAT FISAS
ÄNDERUNG	

**UNTERGESCHOSS 1**

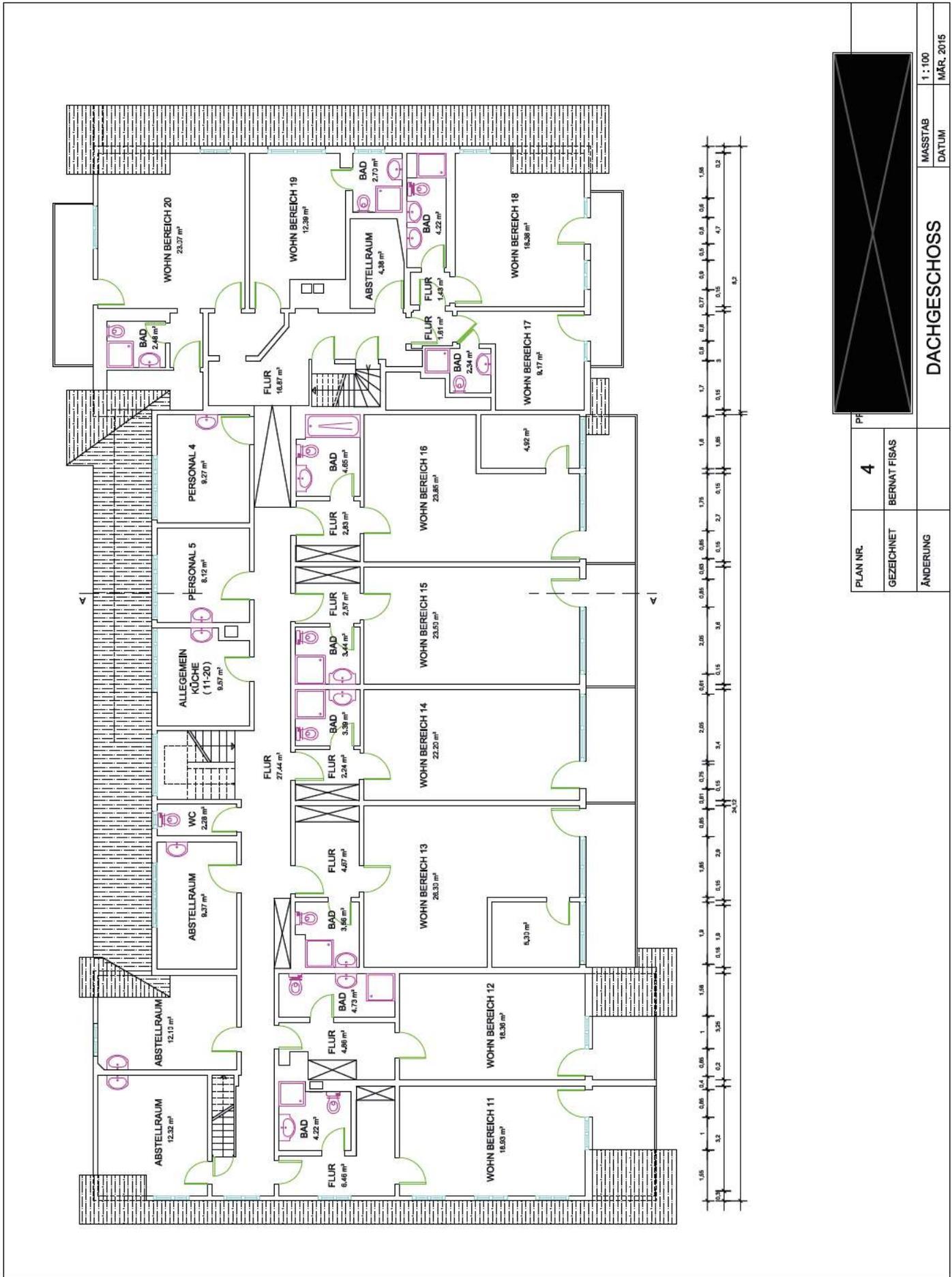
MASSTAB	1 : 100
DATUM	MÄR. 2015





PLAN NR.	<b>3</b>
GEZEICHNET	BERNAT FISAS
ÄNDERUNG	

<b>OBERGESCHOSS</b>	
MASSTAB	1:100
DATUM	MÄR. 2015



PLAN NR.	4	PR.	
GEZEICHNET	BERNAT FISAS		
ÄNDERUNG			

MASSTAB  
DATUM

DACHGESCHOSS

1 : 100  
MÄR. 2015

BWA-Wertennachweis zum 31.03.2017  
DATEV-BWA

Sendedatum: 06.04.2017 12:48:29

Währung EUR

0001789/23226

DATEV-BWA

Zelle	Bezeichnung	Konto	Konten-/ Zellenbeschriftung	BWA-Werte	Mrz/2017 Konten/Zellen	Jan/2017-Mrz/2017 Konten/Zellen	BWA-Werte
1020	Umsatzerlöse	4105	H Stfr. Umsätze aus V&V § 4 Nr. 12 UStIG	29.342,78	20.351,00	35.982,00	79.045,91
		4400	H Erlöse 19% USt		912,81	20.032,87	
		4405	H Erlöse Service/Verpflegung etc. 19% USt		8.078,97	23.031,04	
		0					
1051	Gesamtleistung	1020	Umsatzerlöse	29.342,78	29.342,78	79.045,91	79.045,91
		0					
1060	Mat./Wareneinkauf	5300	S Wareneingang 7% Vorsteuer	4.579,05	4.137,29	7.873,69	8.818,26
		5400	S Wareneingang 19% Vorsteuer		441,76	944,57	
		0					
1080	Rohertrag	1051	Gesamtleistung	24.763,73	29.342,78	79.045,91	70.227,65
		1060	Mat./Wareneinkauf	-4.579,05	-4.579,05	-8.818,26	-8.818,26
		0					
1090	So. betr. Erlöse	4947	H Verrechn. sonstige Sachbezüge Kfz 19%	321,01	321,01	963,03	963,03
		0					
1092	Betriebl. Rohertrag	1080	Rohertrag	25.084,74	24.763,73	70.227,65	71.190,68
		1090	So. betr. Erlöse		321,01	963,03	
		0					
1100	Personalkosten	6020	S Gehälter	5.533,74	2.584,00	7.752,00	16.601,22
		6024	S Geschäftsführergehälter GmbH-Gesells.		2.382,00	7.146,00	
		6110	S Gesetzliche Sozialaufwendungen		567,74	1.703,22	
		0					
1120	Raumkosten	6310	S Miete, unbewegliche Wirtschaftsgüter	5.978,58	4.400,00	13.200,00	21.835,51
		6320	S Heizung		0,00	2.148,06	
		6325	S Gas, Strom, Wasser		1.433,06	6.151,06	
		6330	S Reinigung		145,52	336,39	
		0					
1140	Betriebl. Steuern	7680	S Grundsteuer	361,62	235,62	706,86	832,86
		7685	S Kfz-Steuern		126,00	126,00	
		0					
1150	Versich./Beiträge	6400	S Versicherungen	367,45	367,45	2.141,47	2.311,47
		6420	S Beiträge		0,00	170,00	
		0					
1180	Kfz-Kosten (o. St.)	6520	S Kfz-Versicherungen	1.091,10	549,40	1.648,20	2.570,94
		6530	S Laufende Kfz-Betriebskosten		254,68	523,92	
		6540	S Kfz-Reparaturen		0,00	82,81	
		6570	S Sonstige Kfz-Kosten		0,00	28,99	
		6595	S Fremdfahrzeugkosten		287,02	287,02	
		0					
1200	Werbe-/Reisekosten	6600	S Werbekosten	0,00	0,00	515,00	515,00
		0					
1240	Abschreibungen	6260	S Sofortabschreibung GWG	2.446,89	196,89	595,39	2.845,39
		6976	S Kalkulatorische Abschreibungen		2.250,00	2.250,00	
		0					
1250	Reparatur/Instandh.	6470	S Rep./Instandh. Anlagen, Betriebs-Gesch.	460,27	85,87	716,59	1.470,15
		6495	S Wartungskosten für Hard- und Software		374,40	753,66	
		0					
1260	Sonstige Kosten	6805	S Telefon	2.341,12	933,06	3.254,27	8.218,99
		6810	S Telefax und Internetkosten		28,44	132,93	
		6830	S Buchführungskosten		591,80	786,20	

11.04.2017 Das vorläufige Ergebnis entspricht dem derzeitigen Stand der Buchhaltung. Abschluss-/Abgrenzungsbuchungen können es noch verändern.

Seite 1 von 2

Zeile	Bezeichnung	Konto	Konten-/ Zellenbeschriftung	Fkt.- Schl.	Mrz/2017 Konten/Zeilen	BWA-Werte	Jan/2017-Mrz/2017 Konten/Zeilen	BWA-Werte
		6835	S Mieten für Einrichtungen bewegliche WG	0	-0,02		814,18	
		6840	S Mietleasing bewegl. WG Betriebsausst.	0	140,00			
		6845	S Werkzeuge und Kleingeräte	0	-272,26		-144,70	
		6850	S Sonstiger Betriebsbedarf	0	137,46		822,38	
		6855	S Nebenkosten des Geldverkehrs	0	176,07		192,40	
		6859	S Aufwand Abraum-/Abfallbeseitigung	0	83,74		164,08	
		6860	S Nicht abzugsfähige Vorsteuer	0	522,83		1.767,25	
		0		0				
1280	Gesamtkosten	1100	Personalkosten	1	5.533,74	18.580,77	16.601,22	57.201,53
		1120	Raumkosten	1	5.978,58		21.835,51	
		1140	Betriebl. Steuern	1	361,62		832,86	
		1150	Versich./Beiträge	1	367,45		2.311,47	
		1180	Kfz-Kosten (o. St.)	1	1.091,10		2.570,94	
		1200	Werbe-/Reisekosten	1	0,00		515,00	
		1240	Abschreibungen	1	2.446,89		2.845,39	
		1250	Reparatur/Instandh.	1	460,27		1.470,15	
		1260	Sonstige Kosten	1	2.341,12		8.218,99	
		0		0				
1300	Betriebsergebnis	1092	Betriebl. Rohertag	2	25.084,74	6.503,97	71.190,68	13.989,15
		1280	Gesamtkosten	2	18.580,77		57.201,53	
		0		0				
1345	Ergebnis vor Steuern	1300	Betriebsergebnis	2	6.503,97	6.503,97	13.989,15	13.989,15
		1320	Neutraler Aufwand	2	0,00		0,00	
		0		0				
1380	Vorläufiges Ergebnis	1345	Ergebnis vor Steuern	2	6.503,97	6.503,97	13.989,15	13.989,15
		1355	Steuern Eink.u.Ertr	2	0,00		0,00	

SKR 04 BWA Nr. 01 BWA Form 01  
Werte in EUR

Zeile	Bezeichnung	Konto	Konten-/ Zeilenbeschriftung	Fkt.- Schl.	Dez/2016 Konten/Zeilen	BWA-Werte	Jan/2016-Dez/2016 Konten/Zeilen	Währung	EUR
1020	Umsatzerlöse	4105	H Stfr. Umsätze aus V&V § 4 Nr. 12 UStG	0	11.883,00	42.422,47	101.697,32		232.056,38
		4400	H Erlöse 19% USt	0	19.058,82		29.667,61		
		4405	H Erlöse Service/Verpflegung etc. 19% USt	0	11.480,65		100.691,46		
		4736	H Gewährte Skonti 19% USt	0	0,00		-0,01		
		0		0					
1051	Gesamtleistung	1020	Umsatzerlöse	1	42.422,47	42.422,47	232.056,38		232.056,38
		0		0					
1060	Mat./Wareneinkauf	5130	S Einkauf RHB 19% Vorsteuer	25	0,00	5.222,31	159,66		40.495,07
		5200	S Wareneingang	25	0,00		534,10		
		5300	S Wareneingang 7% Vorsteuer	25	4.887,99		34.822,96		
		5400	S Wareneingang 19% Vorsteuer	25	334,32		4.987,11		
		5736	S Erhaltene Skonti 19% Vorsteuer	25	0,00		-8,76		
		0		0					
1080	Rohertrag	1051	Gesamtleistung	2	42.422,47	37.200,16	232.056,38		191.561,31
		1060	Mat./Wareneinkauf	2	5.222,31		40.495,07		
		0		0					
1090	So. betr. Erlöse	4510	H Erlöse Abfallverwertung	0	0,00	321,01	337,52		4.209,64
		4830	H Sonstige betriebliche Erträge	0	0,00		20,00		
		4947	H Verrechn. sonstige Sachbezüge Kfz 19%	0	321,01		3.852,12		
		0		0					
1092	Betriebl. Rohertrag	1080	Rohertrag	1	37.200,16	37.521,17	191.561,31		195.770,95
		1090	So. betr. Erlöse	1	321,01		4.209,64		
		0		0					
1100	Personalkosten	6020	S Gehälter	0	2.584,00	5.536,74	19.156,00		57.443,31
		6024	S Geschäftsführergehälter GmbH-Gesells.	0	2.382,00		18.384,00		
		6035	S Löhne für Minijobs	0	0,00		12.150,00		
		6076	S Erstattung LFZ n AAG	0	0,00		-226,93		
		6110	S Gesetzliche Sozialaufwendungen	0	570,74		7.980,24		
		0		0					
1120	Raumkosten	6310	S Miete, unbewegliche Wirtschaftsgüter	0	4.400,00	8.898,88	52.800,00		89.962,37
		6320	S Heizung	0	2.114,99		7.278,70		
		6325	S Gas, Strom, Wasser	0	2.009,67		21.377,83		
		6330	S Reinigung	0	103,68		1.772,77		
		6335	S Instandhaltung betrieblicher Räume	0	270,54		6.733,07		
		0		0					
1140	Betriebl. Steuern	7680	S Grundsteuer	0	235,62	235,62	2.827,44		4.307,94
		7685	S Kfz-Steuern	0	0,00		1.480,50		
		0		0					
1150	Versich./Beiträge	6400	S Versicherungen	0	309,42	309,42	2.666,17		2.715,17
		6430	S Sonstige Abgaben	0	0,00		49,00		

04.03.2017 Das vorläufige Ergebnis entspricht dem derzeitigen Stand der Buchhaltung. Abschluss-/Abgrenzungsbuchungen können es noch verändern.

1789/23226/01.01.2016

BWA

Zeile	Bezeichnung	Konto	Konten-/ Zeilenbeschriftung	Fkt- Schl.	Dez/2016 Konten/Zeilen	BWA-Werte	Jan/2016-Dez/2016 Konten/Zeilen	BWA-Werte
		0		0				
1180	Kfz-Kosten (o. St.)	6520	S Kfz-Versicherungen	0	543,79	2.783,66	5.870,69	11.788,17
		6530	S Laufende Kfz-Betriebskosten	0	151,11		1.161,00	
		6540	S Kfz-Reparaturen	0	747,58		4.064,00	
		6570	S Sonstige Kfz-Kosten	0	500,84		653,98	
		6580	S Mautgebühren	0	0,00		38,50	
		6595	S Fremdfahrzeugkosten	0	840,34		0,00	
		0		0				
1200	Werbe-/Reisekosten	6600	S Werbekosten	0	118,00	192,22	134,82	278,93
		6645	S Nicht abzugsfähige Betriebsausgaben	0	74,22		74,22	
		6650	S Reisekosten Arbeitnehmer	0	0,00		10,08	
		6660	S Reisekosten AN Übernachtungsaufwand	0	0,00		59,81	
		0		0				
1240	Abschreibungen	6260	S Sofortabschreibung GWG	0	0,00	816,00	2.560,61	12.357,30
		6976	S Kalkulatorische Abschreibungen	0	816,00		9.796,69	
		0		0				
1250	Reparatur/Instandh.	6470	S Rep./Instandh. Anlagen, Betriebs-Gesch.	0	9,23	9,23	626,75	955,13
		6495	S Wartungskosten für Hard- und Software	0	0,00		328,38	
		0		0				
1260	Sonstige Kosten	6800	S Porto	0	29,87	10.393,26	177,20	41.241,84
		6805	S Telefon	0	1.165,22		12.582,72	
		6810	S Telefax und Internetkosten	0	28,44		449,59	
		6815	S Bürobedarf	0	92,35		573,56	
		6827	S Abschluss- und Prüfungskosten	0	2.250,45		4.407,30	
		6830	S Buchführungskosten	0	1.383,20		3.687,00	
		6835	S Mieten für Einrichtungen bewegliche WG	0	814,18		3.850,97	
		6840	S Mietleasing bewegliche Wirtschaftsgüter	0	140,00		1.680,00	
		6845	S Werkzeuge und Kleingeräte	0	171,13		2.647,77	
		6850	S Sonstiger Betriebsbedarf	0	59,13		2.107,02	
		6851	S Berufskleidung	0	0,00		134,91	
		6855	S Nebenkosten des Geldverkehrs	0	98,47		527,71	
		6859	S Aufwand Abraum-/Abfallbeseitigung	0	322,34		1.558,77	
		6860	S Nicht abziehbare Vorsteuer	0	3.838,48		6.857,30	
		6880	S Aufwendungen aus Währungsumrechnungen	0	0,00		0,02	
		0		0				
1280	Gesamtkosten	1100	Personalkosten	1	5.536,74	29.175,03	57.443,31	221.050,16
		1120	Raumkosten	1	8.898,88		89.962,37	
		1140	Betriebl. Steuern	1	235,62		4.307,94	
		1150	Versich./Beiträge	1	309,42		2.715,17	
		1180	Kfz-Kosten (o. St.)	1	2.783,66		11.788,17	
		1200	Werbe-/Reisekosten	1	192,22		278,93	
		1240	Abschreibungen	1	816,00		12.357,30	
		1250	Reparatur/Instandh.	1	9,23		955,13	

04.03.2017 Das vorläufige Ergebnis entspricht dem derzeitigen Stand der Buchhaltung. Abschluss-/Abgrenzungsbuchungen können es noch verändern.

Seite 2 von 3

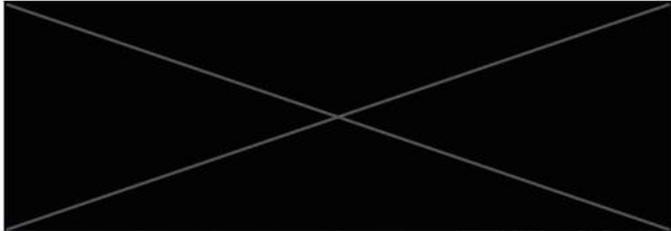
Zeile	Bezeichnung	Konto	Konten-/ Zeilenbeschriftung	Fkt.- Schl.	Dez/2016 Konten/Zeilen	BWA-Werte	Jan/2016-Dez/2016 Konten/Zeilen	BWA-Werte
		1260	Sonstige Kosten	1	10.393,26		41.241,84	
		0		0				
1300	Betriebsergebnis	1092	Betriebl. Rohertrag	2	37.521,17	8.346,14	195.770,95	-25.279,21
		1280	Gesamtkosten	2	29.175,03		221.050,16	
		0		0				
1310	Zinsaufwand	7310	S Zinsaufwendungen f.kfr.Verbindlichkeit.	0	13,82	13,82	29,75	29,75
		0		0				
1320	Neutraler Aufwand	1310	Zinsaufwand	1	13,82	13,82	29,75	29,75
		0		0				
1345	Ergebnis vor Steuern	1300	Betriebsergebnis	2	8.346,14	8.332,32	-25.279,21	-25.308,96
		1320	Neutraler Aufwand	2	13,82		29,75	
		0		0				
1380	Vorläufiges Ergebnis	1345	Ergebnis vor Steuern	2	8.332,32	8.332,32	-25.308,96	-25.308,96
		1355	Steuern Eink.u.Ertr	2	0,00	0,00	0,00	0,00

SKR 04 BWA Nr. 01 BWA Form 01 Wareneinsatz K51  
Werte in EUR



## Baukostenschätzung

Bauvorhaben:



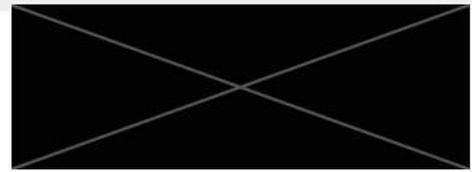
Bauherr:

KG	Bezeichnung	€/m <sup>2</sup>	Einzelkosten	Gesamtkosten
100	<b>Grundstück</b>			
200	<b>Herrichten und Erschließen</b>			€
300	<b>Baukonstruktion</b>			
301	Baugrube	50 m <sup>3</sup> x 35,00		
302	Gründung	8 m <sup>2</sup> x 280,00		
303	Aussenwände	120 m <sup>2</sup> x 315,00		
304	Anpassarbeiten in den Etagen	psch.		
305	Gerüste			
306	Dächer	8 m <sup>2</sup> x 280,00		
307	Baukonstruktive Einbauten			
308	sonstige Baukonstruktionen			
300	<b>Baukonstruktion</b>			
400	<b>Technische Anlagen</b>			
401	Abwasser Wasser Sanitär			
402	Wärmeversorgung			
403	Lufttechnische Anlagen			
404	Starkstromanlagen	30 m <sup>2</sup> x 72,00		
405	Aufzugsanlage			
448	Nutzungsspezifische Anlagen	448 m <sup>2</sup> x 10,00		
400	<b>Technische Anlagen</b>			
500	<b>Aussenanlagen</b>			
	Aussenanlagen			
500	<b>Aussenanlagen</b>			
600	<b>Ausstattung</b>			
	Ausstattung			
600	<b>Ausstattung</b>			
	<b>Reine Baukosten, netto</b>			
700	<b>Baunebenkosten gesamt</b>			
	<b>Gesamtbaukosten, netto</b>			

Erstellt am 01.03.2017



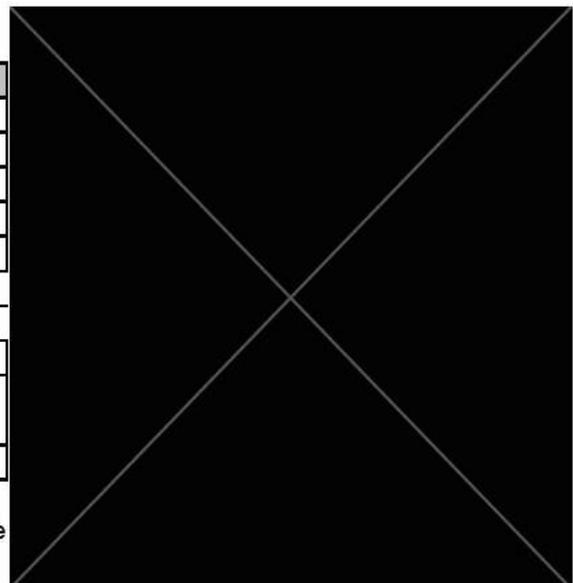
## Unverbindliches Angebot

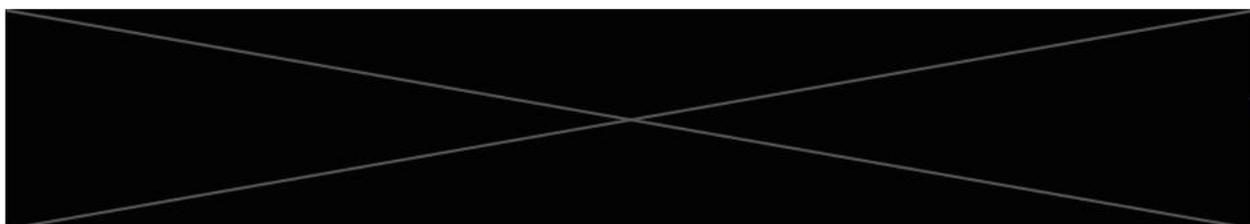
vielen Dank für Ihr Interesse an unseren Produkten. Gemäß Ihrer Anfrage erhalten Sie folgendes, auf Ihre Wünsche zugeschnittenes, unverbindliches Angebot.

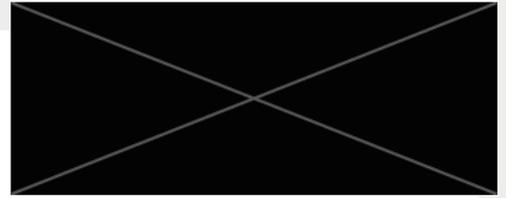
### 1. Liefergegenstand

Pos.	Menge	Bezeichnung
1	1	20kW Holz-Kraft Anlage
2	1	Hackgutaustragung 6 m
3	6	Verlängerung Förderschnecke um 1 Meter
4	1	Feinteilesieb
5	1	Bausatz Wagen- od. Schrägbodentrocknung
<b>Summe</b>		
<b>Gesamtnetto</b>		
<b>19 % MwSt</b>		
<b>Gesamtbetrag</b>		



Der Lieferumfang umfasst auch die Wartungs- und Ersatzteilliste sowie die Spanner-Holz-Kraft-Anlage.





## 2. Nicht im Liefer- und Leistungsumfang enthaltene Leistungen

Nicht im Liefer- und Leistungsumfang enthalten sind insbesondere:

- Transport und Abladen der Anlage (Gabelstapler erforderlich)
- Montage (diese erfolgt durch den Besteller in Zusammenarbeit mit dessen Heizungsbauer, Installateur oder einem sonstigen Fachmann gemäß Installationsanleitung)
- Inbetriebnahme (diese erfolgt durch den Besteller in Zusammenarbeit mit dessen Heizungsbauer, Installateur oder einem sonstigen Fachmann gemäß Bedienungsanleitung).
- Gemäß gesondert zu treffender Vereinbarung (siehe Liefergegenstand) ist bei der Inbetriebnahme ein Servicetechniker des Lieferanten zur Unterstützung vor Ort.
- Netzanschluss

## 3. Lieferbedingungen

Die Gefahr für das Produkt, einschließlich aller Risiken des Verlusts oder der Beschädigung des Produkts, geht in dem Augenblick auf den Besteller über, in dem die Lieferung erfolgt ist.

Lieferung bedeutet in diesem Zusammenhang, dass der Lieferant das Produkt an dem festgelegten Lieferort „ex works“ (also „ab Werk“ Neufahrn in Niederbayern/Deutschland) zur Abholung zur Verfügung stellt. Dazu gehört nicht das Aufladen auf ein Transportfahrzeug.

Die Benachrichtigung über das Datum der Versandbereitschaft des Produkts oder das Datum der Benachrichtigung über die Versendung des Produkts an den Besteller wird von den Parteien als Liefertermin vereinbart.

## 4. Zahlungsbedingungen und Zahlungsziel

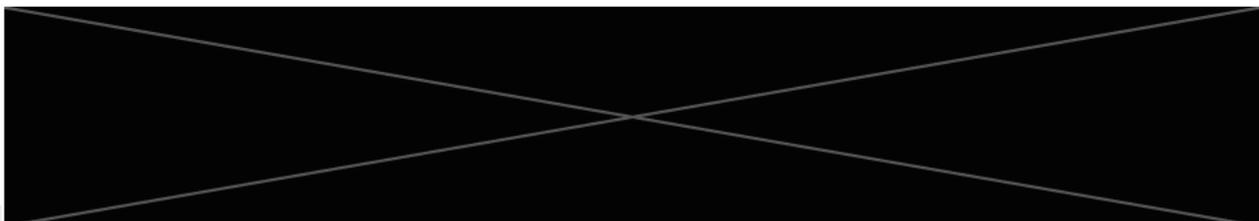
Der Kaufpreis muss nach folgenden Bestimmungen vorab bezahlt werden:

30% des Kaufpreises sind 60 Werktage vor dem avisierten unverbindlichen Liefertermin (erste Rate) und die restlichen

70% des restlichen Kaufpreises sind 15 Werktage vor dem avisierten unverbindlichen Liefertermin (zweite Rate) zahlbar.

Der Kaufpreis ist zu den jeweiligen Zeitpunkten bezogen auf den vereinbarten avisierten Liefertermin fällig, auch wenn die tatsächliche Auslieferung auf Wunsch des Kunden verschoben wird.

Der Kaufpreis ist nach Rechnungsstellung ohne Abzug und innerhalb der in der Rechnung angegebenen Frist zu zahlen. Entscheidend für die Rechtzeitigkeit der Zahlung ist die Gutschrift auf dem Konto des Verkäufers.





## 5. Holzhackschnitzelqualität

Dem Besteller ist bekannt, dass die Holz-Kraft-Anlage mit keinem technischen Produkt, das mit standardisiertem Einsatzmaterial betrieben wird, vergleichbar ist und die Effizienz und ein störungsfreier Betrieb von der strikten Einhaltung der Holzhackschnitzelqualität (siehe Bedienungsanleitung) und einer sorgfältigen Betreuung der Holz-Kraft-Anlage gemäß der Installationsanleitung, den einzelnen Bedienungs- und Betriebsanleitungen und den Angaben des Lieferanten abhängig ist.

## 6. Anlagensteuerung, Datenübermittlung & Fernwartung

Zur Sicherung der Qualitätsstandards ist die Holz-Kraft-Anlage mit einer Steuerung ausgestattet, die ausgesuchte Prozessparameter erfasst, abspeichert und überträgt. Der Besteller erklärt sich damit einverstanden, dass die so gewonnenen Daten unter Beachtung geltender datenschutz-rechtlicher Vorschriften an Lieferant durch DFÜ übertragen werden.

Die Sicherstellung der Funktionsfähigkeit der Datenübertragung ab Schnittstelle und die Übertragung der Daten ist Sache des Bestellers. Kann bei Störungen, Fehlermeldungen und/oder Mängelanzeigen auf Anlagendaten aufgrund fehlender Übertragung nicht zurückgegriffen werden und hat dies der Besteller oder seine Erfüllungsgehilfen oder Beauftragten zu vertreten, kann dies während des Gewährleistungszeitraums dazu führen, dass die Gewährleistungshaftung entfällt.

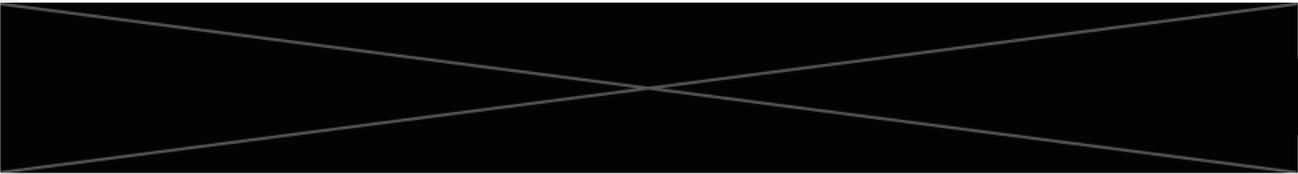
Die Steuerung der Holz-Kraft-Anlage hat auch die Funktion, Betriebszustands- und Störmeldungsdaten mittels Fernwartung zu übertragen. Diese Meldungen sind unverzüglich zu beachten. Eine Störung ist zu beheben. Wird eine Störung nicht behoben, wird die Anlage automatisch abgeschaltet.

## 7. Kreislaufwirtschaftlicher Hinweis

Bei Betrieb der Holzkraftanlage entstehen Prozessrückstände und fallen nicht mehr in der Anlage verwendbare Betriebsmittel an (z. B. Filterfracht, Holzkohle, Asche und Betriebsmittel wie etwa Motorenöl etc.). Die jeweils einschlägigen Bedienungsanleitungen/ Betriebshandbücher enthalten hierzu weitere Informationen. Ausschließlich der Käufer ist für die ordnungsgemäße Weiterbehandlung, ggf. fortgesetzte/weitere Nutzung und erforderlichenfalls für die Entsorgung der Prozessrückstände und Betriebsmittel verantwortlich, er hat hierbei die am jeweiligen Standort der Holzkraftanlage anwendbaren gesetzlichen Vorschriften zu beachten und einzuhalten.

## 8. Allgemeine Geschäftsbedingungen

Es gelten die allgemeinen Geschäftsbedingungen, die Sie als Anlage erhalten. Bestandteil der Allgemeinen Vertragsbedingungen sind auch das jeweilige Betriebshandbuch und die jeweilige Installationsanleitung des Verkäufers, die dem Interessenten auf Anfrage zugesendet werden.



## 9. Unternehmereigenschaft des Bestellers

Dem Besteller ist bekannt, dass die Produktpalette des Lieferanten an Produkten und Dienstleistungen im Bereich der Holzvergasung sich ausschließlich an Unternehmer richtet, die die Produkte und Dienstleistungen im Rahmen ihrer selbstständigen beruflichen, gewerblichen, landwirtschaftlichen oder amtlichen Tätigkeit nutzen. Insbesondere richtet sich das Angebot des Lieferanten an Unternehmer, Vollkaufleute, juristische Personen des öffentlichen Rechts und auch an öffentlich-rechtliches Sondervermögen wie definiert in § 310 BGB. Der Besteller hat auf Verlangen des Lieferanten einen Nachweis der Unternehmereigenschaft(en) vorzulegen. Mit der Bestellung versichert der Besteller, die im Vertrag genannten Produkte ausschließlich für die oben genannten Zwecke zu nutzen

## 10. Pflicht zur Prüfung und Einwendungen

Der Besteller ist verpflichtet, das Produkt bei der Lieferung unverzüglich zu untersuchen, um festzustellen, ob es den vertraglichen Anforderungen entspricht. Etwaige Einwendungen in diesem Zusammenhang hat der Besteller festzuhalten und dem Lieferant schriftlich zu übermitteln (Mängelrüge). Die Mängelrüge muss die geltend gemachten Mängel und Gewährleistungsansprüche klar spezifizieren. Andernfalls gelten sie als verwirkt. Die Untersuchung und Meldung der Nichtübereinstimmung mit den vertraglichen Anforderungen haben bei sichtbaren Mängeln innerhalb einer Frist von 10 Werktagen nach Empfang des Produkts zu erfolgen. Bei versteckten Mängeln beginnt die Frist von 10 Werktagen mit deren Entdeckung. Für den Fall, dass der Besteller seiner Verpflichtung zur Untersuchung und zur Mängelrüge im Hinblick auf Mängel nicht vereinbarungsgemäß nachkommt, gilt das Produkt als genehmigt.

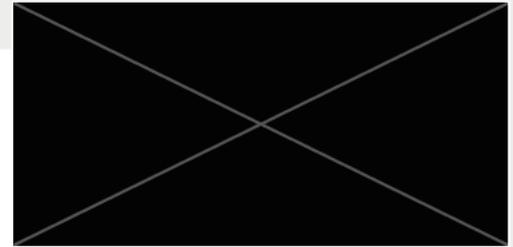
## 11. Gerichtsstand

Gerichtsstand für alle Ansprüche aus oder im Zusammenhang mit diesem Vertrag ist Neufahrn. Spanner Re2 ist jedoch berechtigt, Kunden auch an dessen allgemeinem Gerichtsstand zu verklagen.

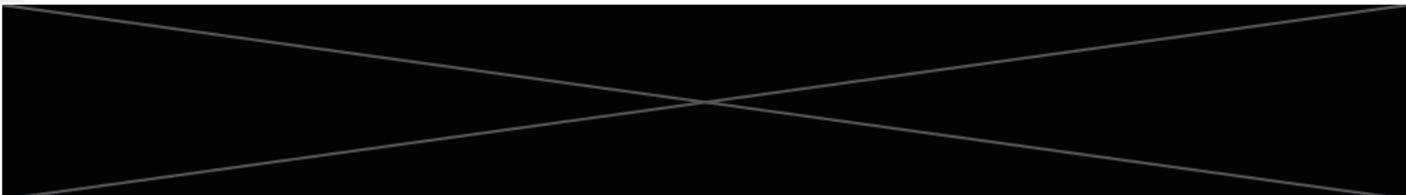
## Gültigkeit des Angebots

Die angegebenen Preise haben ab Erstellung dieses unverbindlichen Angebots eine Gültigkeit von 8 Wochen.

## Bestellumfang

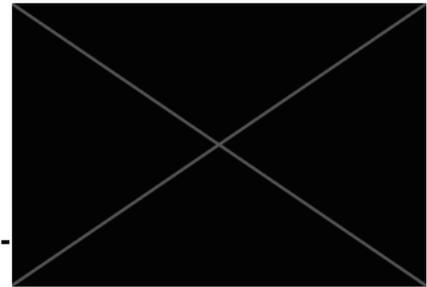


Pos.	Bezeichnung	Umfang
1	20kW Holz-Kraft Anlage	<p>Holz-Kraft Anlage bestehend aus:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>-BHKW mit 18kWel. Leistung, Typ 10-1,7-V1.1: incl. Asynchron-Generator, Abgaswärmetauscher, Schalldämpfer und Steuerung.</li> <li>-zugehöriger Holzgaserzeuger, Typ HV10-V1.1: incl. Reformer, Zyklon, Wärmetauscher, Holzgasfilter, Reststoff Austragung und Steuerung</li> <li>-Fernwartungs- und Fernstartmodul,</li> <li>-CO Warnsystem</li> </ul> <p>Sämtliche Anlagenkomponenten sind in einen kompakten Gehäuse incl. Steuerung verbaut. Abmaße (L x B x H): 2,15m x 1,4m x 2,2m</p> <p>Zusätzlich zu den genannten Anlagenkomponenten wird eine Schleuse mitgeliefert, diese ist außerhalb des Gehäuses zu platzieren.</p> <p>***Hinweis: Aktionspreis nur gültig beim Kauf bis 31.03.2017!***</p>
2	Hackgutaustragung 3 m	<p>komplettes Austragungssystem für Hackschnitzel für Bunker mit 3x3m, bestehend aus:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>-Federblatt-Paket</li> <li>-Drehteller mit Antriebsmotor</li> <li>-Schneckenrog mit Abwurfkopf</li> </ul>
3	Verlängerung Förderschnecke um 0,5	Verlängerung des Förderkanals mit Schnecke und Deckel
4	Feinteilesieb	<p>Bestehend aus Förderkanal, Schnecke und Deckel:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Länge 0,5m</li> <li>- mit wechselbaren Siebeinsätzen (rund 5mm / oval 4x6mm / rund 7mm)</li> </ul>
5	Bausatz Wagen- od. Schrägbodentrocknung	<p>Bestehend aus individuell auf die Maße des kundenseitigen Wagens zugeschnittene Baugruppen:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Lochbleche</li> <li>- Anschlüsse für Warmluftschlauch</li> <li>- Gebläse und Wärmetauscher</li> </ul> <p>Einige Bauteile sind nach der beiliegenden Montageanleitung in den kundenseitigen Wagen zu montieren bzw. entsprechende Öffnungen zu schaffen.</p>



# Wirtschaftlichkeitsberechnung Holz-Kraft-Anlage

Projekt  
Datum



## Anlagendaten

Elektrische Leistung Holz-Kraft-Anlage	HKA 20	kW <sub>elektrisch</sub>
Elektrische Gesamtleistung	18	kW
Thermische Gesamtleistung	50	kW
Elektrischer Wirkungsgrad	23	%
Geplante Laufzeit pro Jahr	8000	Stunden
Stunden mit 100% Wärmenutzung	8000	Stunden

## Kosten

### Investitionskosten

Anlagenkosten pro Anlage	59.000 €
Anlagenkosten gesamt	118.000 €
Sonstiger Invest	15.000 €
<b>Gesamtkosten</b>	<b>133.000 €</b>

### Sonstige Kosten

Wert der Hackschnitzel je Atro	55 €
Ausgaben Hackschnitzel	6.887 €
Materialkosten für Wartung pro kWh <sup>*1</sup>	0,022 €
Materialkosten Wartung	3.168 €
Wert der Arbeit in Euro pro Stunde	2 €
Eigenleistung gesamt	1.280 €
Strompreis je kWh	0,19 €
Eigenstrombedarf gesamt	1.332 €
<b>Gesamtkosten</b>	<b>12.667 €</b>

## Leistungen

Erzeugte kWh <sub>elektrisch</sub> pro Jahr	144.000	kWh
Erzeugte kWh <sub>thermisch</sub> pro Jahr	400.000	kWh

## Vergütung EEG bzw. KWK

Vergütung pro kWh <sub>elektrisch</sub>	0,1346 €
<b>Börsenpreis</b>	
Vergütung für vNNE kWh <sub>elektrisch</sub>	
<b>Vergütung Überschuss-Einspeisung KWK</b>	

## Einsparung durch Eigenstromnutzung

### Einsparungen durch geringe Stromkosten

Eigennutzung Strom pro Kalenderjahr (kWh // %)	46.080 kWh	32%
Bezugskosten Strom vom Energieversorger	0,20 €	per kWh
Anteilige EEG Umlage für Eigennutzung	0,022 €	35%
Ertrag durch Nutzung Eigenstromproduktion	8.986 €	
Kosten durch anteilige EEG Umlage	1.025 €	

## Erlöse aus Strom und Wärme pro Jahr

### Vergütung aus EEG 2014/ KWK

Erlös aus Vergütung	13.180 €
Erlös aus VNE und Überschuss-Einspeisung	
<b>Erlös aus Einsparung durch Eigenverbrauch</b>	<b>7.961 €</b>
<b>Erlös aus verkaufter Wärme</b>	
Wert der Wärme je kWh <sub>thermisch</sub>	0,03 €
Gesamterlös aus verkaufter Wärme	12.000 €
<b>Gesamterlös aus Strom und Wärme inkl. Vorteil Eigennutzung</b>	<b>33.141 €</b>

## Ertrag

jährlicher Ertrag ohne Abschreibung Jahr 1 bis 10	20.474 €
jährlicher Ertrag ohne Abschreibung Jahr 11 bis 20	
Jahre ohne Zinsen	6,5
<b>Finanzierung</b>	
Zinssatz (pro Jahr)	2,0%
Zeitraum (Monate)	120
Kreditbetrag	133.000 €
Monatliche Zahlung	-1.224 €
monatliche Sicherheitsrücklage	0 €
<b>Monatlicher Ertrag</b>	
monatlicher Ertrag abzüglich Rückzahlung Jahr 1 bis 10	482 €
monatlicher Ertrag ohne Rückzahlung Jahr 11 bis 20	1.706 €
<b>Ertrag auf 20 Jahre</b>	<b>262.625 €</b>

Beispiel 2

## ...Ihren Eigenstrom "rund um die Uhr" für Ihren Haushalt und mehr

*Ist immer richtig, denn Sie sparen täglich Stromkosten und Eigenstrom wird nie mehr teurer*

Photovoltaikanlage	<b>36 Module a 265 Watt 9,54 kWp von Heckerl</b>	12.900 €	ca. 58 qm Fläche
mit JINKO-Modulen und deren Einzelmodul-Optimierer höherer Stromertrag**	5-10%	500 €	
Inst. Kommunikationsgerät für Stromverteilung und dynamische 70% Regelung		400 €	
Zweiter Wechselrichter, wenn zwei Bezugszähler gegeben			
mit Eigenverbrauchsoptimierer und dynamischer Regelung der Wärmepumpe			
Anschluß an Zählerkasten inkl. Erdung der Anlage		1.200 €	
Stromspeicher	<b>16 kWh Entladung von POWERball, Schweiz</b>	17.400 €	
mit Notstrom bis Vollentladung		1.300 €	
Baugerüst		300 €	
Gesamt also		<b>34.000 €</b>	zuzüglich 19% MwSt.

**Jahresstromertrag der Anlage**

Süden 160-200 Grad	10.200 kWh
Mehrertrag Einzel-Optimierer**	600 kWh

<u>Ihr Jahresstromverbrauch</u>	daraus Eigenstrom Haushalt	6.512 kWh
<u>Haushalt</u>	Stromheizung	kWh
<u>NT</u>	Ca. Eigenstrom Erdwärmepumpe	kWh
<u>Daraus entstehen Einnahmen oder Ersparnisse - siehe Stromberechnung</u>	Strom aus Speicher	3.606 kWh
	Strom Fahrrad, Roller, Auto fahren	kWh
	Rest-Netzeinspeisung	682 kWh

Haushaltstrom	ab 2017 aufgrund Erhöhung der EEG-Umlage	22,00 Cent	zuzgl. der 19% MwSt.
NT- für Nachtspeicher			Cent inkl. der 19% MwSt.

Sie sparen so durch Direkt-Eigenstrom Haushalt	1.433 €
Elektroheizung	- €
Stromkostenminderung Erdwärmepumpe	- €
durch Stromverbrauch aus Batteriespeicher	793 €
durch Stromverbrauch Auto tanken	
weiter für die Resteinspeisung ins Netz	682 kWh
Inbetriebnahme	Mrz 17 12,3 Cent
	84 €
	<b>2.310 €</b>

abzüglich Reinigung der Anlage, Versicherung minus- evtl. 5 Jahre 19% Umsatzsteuer- aus 19,81 Cent Nettostrompreis 10.118 kWh 100 €

**Anfangsrendite 6,50%** Dies ergibt im ersten Jahr eine Nettoeinnahme von **2.210 €** die sich mit jeder Strompreissteigerung erhöht, sich aber je nach durch Modulauswahl durch Degradation im Laufe der Jahre schmälern kann.

Anhand geschätzter Stromdaten und obigem Strompreis  
\*\* ca. 5% Normalanlage aufgrund bedeckter Fläche 10% und mehr je nach Verschattung

**Je höher Ihr Stromverbrauch und je größer die Anlage - um so höher der Eigenstromanteil**



da so die Anlage früher am Morgen und noch später am Abend Strom erzeugt.

Anlagenenertrag pro Jahr			Derzeitiger Bedarf	1.) Eigenverbrauch Jan-Feb./Nov-Dez. ca. 60%	3.) Strom Nachtspeicher	3.) Strom für Luft-Wasser- Wärmepumpe	4.) Stromertrag Speicherung täglich bei bis zu 16,00 kWh Entladung POWERball	5.) Elektro tanken bei km 1.500 im Monat 30 kWh Verbrauch	Ein- speisung
JINKO	also	% kW-Ertrag pro Monat	Monat kWh	März/April, Mai Sept, Okt.					
Aus Ertrag				ca. 45%					
Aus Bedarf				Juni, Juli, August ca. 40%					
Januar	2	216	1.699	130			86		0
Februar	3,5	378	1.534	227			151		0
März	10	1.080	1.699	764			316		0
April	10,5	1.134	1.644	740			394		0
Mai	11	1.188	1.699	764			424		0
Juni	13	1.404	1.644	658			480		266
Juli	12	1.296	1.699	658			496		142
August	12	1.296	1.699	679			496		121
Sept.	10	1.080	1.644	740			340		0
Oktober	10	1.080	1.699	764			316		0
November	3,5	378	1.644	227			151		0
Dezember	2,5	270	1.699	162			108		0
pro Jahr	100	10.800	20.000	6.512	0	0	3.758	0	529
minus evtl. Verluste							150		
							3.608		

Eine Photovoltaikanlage produziert über Licht und Sonne je nach Modulart "Strom". So sind die Erträge in den Wintermonaten geringer und von Region zu Region unterschiedlich.

1.) Der Eigenstromanteil ist so ebenfalls von Monat zu Monat unterschiedlich, was in der Tabelle berücksichtigt ist. Erzeugt die Anlage Strom wird dieser automatisch für den Grundstrom verwendet.

4.) Stromspeicherung in Batterien erfolgt erst nach Abdeckung des Grundstromes und 3.) wenn gegeben. Bei der Berechnung ist der unter 4.) angegebene Speicher berücksichtigt.

Mit einer Anlagengröße von 10 kW kann diese hier nicht immer voll den Speicher laden, man kann aber an die Speicher eine weitere Photovoltaikanlage anschliessen und dann läßt sich der Speicherstrom um bis zu ca. 1.000 kWh erhöhen. Der Speicher von POWERball, Schweiz liefert bei Bedarf Notstrom.

5.) Ist irgendwann ein Elektroauto vorhanden, kann dieses über den Stromspeicher oder direkt vom Dach betankt werden.

Alle obigen Angaben ergeben sich aus meinen Erfahrungswerten, und sind als ca.-Werte anzusehen die auch jährlich von Monat zu Monat unterschiedlich sind.



## Abkürzungsverzeichnis

<b>Abkürzung</b>	<b>Beschreibung der Abkürzung</b>
bspw.	beispielsweise
d.h.	das heißt
z.B.	zum Beispiel
evtl.	eventuell
bez.	bezüglich
v.a.	vor allem
u.a.	unter anderem
o.ä.	oder ähnlich
etc.	et cetera

Auf Wiedersehen

in

