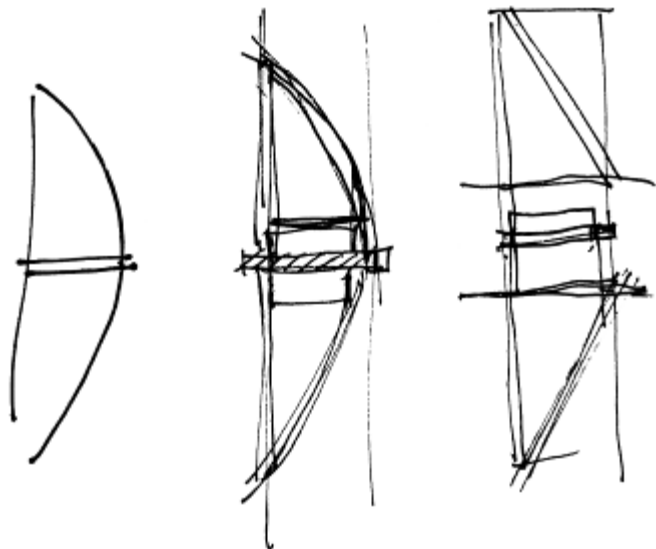


## ***Businessplan Textkonzept***

KLAR Design  
Philip Klar

+49 151 25 3693 45  
Kontakt@klar-design.de

Hannover, Januar 2009



## ***Zusammenfassung***

Ich gründe ein Unternehmen, das auf zwei Säulen steht. Der erste Bereich ist das Designen von Produkten als **Designdienstleistung** für Kunden. Der zweite Bereich ist der Entwurf von Gegenständen mit **Produktion und Verkauf unter eigenem Namen**. Für den Designdienstleistungsbereich soll der Firmenname „**KLAR Design**“ lauten. Die Entwürfe unter eigener Produktion werden unter dem Markennamen „**Philip KLAR**“ verkauft. Als Designer werde ich als Einzelunternehmer tätig sein.

Meine Marke verfolgt eine klare Linie aus Zeitlosigkeit, Wertigkeit und Noblesse. Die Basis meines kreativen und unternehmerischen Handelns ist die Zusammenführung von Archaik und moderner Eleganz in der Linienführung. Das Ganze wird abgerundet durch Freude am Experiment und Begeisterung für das Material.

Mein Studium in Produktdesign, mit der Spezialisierung in Metallgestaltung, habe ich mit Diplom abgeschlossen. Davor habe ich eine Berufsausbildung zum Automechaniker und Elektriker absolviert.

Meine direkten Abnehmer sind Firmenkunden. Zum einen die Hersteller für die Designdienstleistung unter dem Firmennamen „KLAR Design“. Zum anderen Ladenbesitzer und Wareneinkäufer für meine eigene Produktlinie unter dem Label „Philip KLAR“. Überwiegend arbeite ich zuhause am Computer, für die handwerklichen Arbeiten nutze ich eine Werkstatt. Meine Designobjekte und Produktkataloge präsentiere ich vornehmlich auf Messen.

Bei Eintreffen aller Voraussetzungen dieses Businessplans wird der Nettoumsatz im ersten Rumpfgeschäftsjahr XXXXX,- € betragen. Die Tragfähigkeit erreiche ich bereits im ersten Jahr mit einem Betriebsergebnis in Höhe von XXXXX,- €. Nach Privatentnahmen errechnet sich ein positives Ergebnis in Höhe von XXXXX,- Euro. Im ersten Jahr ergibt sich ein Durchschnittsumsatz von XXXXX,- € pro Monat. Bereits bei 20 verkauften Stunden pro Monat erreiche ich eine Kostendeckung (Break-Even).

Aufgrund des hohen Aufwands zur Entwicklung seriell hergestellter Objekte und deren profitablen Produktion und Vermarktung sowie der Akquise von Aufträgen für die Designdienstleistung, muss im ersten Jahr mit einem geringen Einkommen gerechnet werden.

Als Startkapital benötige ich einen Kredit (KfW-Startgeld) in Höhe von XXXXX,- €.

Ich habe bereits mehrere Kunden für den Bereich der Designdienstleistung „KLAR Design“, bei denen ich über eine Lizenz prozentual am Gewinn beteiligt bin.

## **Inhalt**

1. Produkt / Dienstleistung	4
2. Kunden und Markt	6
3. Wettbewerb	8
4. Standort	9
5. Preispolitik (Umsatzplanung)	9
6. Vertrieb und Marketing	9
7. Unternehmerprofil	10
8. Rechtliche Grundlagen	11
9. Organisation / Mitarbeiter	11
10. Erfolgsaussichten	13
11. Finanzierung (Erläuterungen zum Zahlenteil)	13
12. Anhang	15

## **1. Produkt / Dienstleistung**

Ich gründe ein Unternehmen, das auf zwei Säulen steht. Der erste Bereich ist das Design von Produkten als Designdienstleistung für Kunden. Der zweite Bereich ist der Entwurf von Gegenständen mit Produktion und Verkauf unter eigenem Namen.

Meine Designs bewegen sich überwiegend auf den Gebieten Schmuck z.B. Damen- und Herrenringe, Accessoires z.B. Schlüsselanhänger, Gerät und Gefäß z.B. Tranchierbestecke und Serviergeschirr. Ich werde vorerst auf bereits existierende Entwürfe zurückgreifen und diese über eine serielle Fertigung zunächst in Kleinserien anbieten. Meine Entwürfe sollen zusammen mit der funktionalen Optimierung ein hochqualitatives Ergebnis liefern. Daher verarbeite ich vorherrschend hochwertige Materialien wie Edel- und Buntmetalle sowie organische Materialien wie Horn und edle Hölzer. Die Formensprache zeichnet sich aus durch klare Eleganz und reduzierte Gestaltung. Die Produkte vereinen u.a. innovative Funktionalität mit exklusivem Design.

Die auf dem Markt existierenden Dinge sind überwiegend Massenprodukte, denen es an optischem Reiz, spannender Funktion sowie an Fertigungsqualität fehlt. Ich möchte meinen Kunden diese Eigenschaften anbieten und dadurch einen besonderen Kaufanreiz schaffen.

Für den Designdienstleistungsbereich soll der Firmenname „KLAR Design“ lauten. Die Entwürfe unter eigener Produktion werden unter dem Markennamen „Philip KLAR“ verkauft. Mein eigener Nachname „KLAR“ ist Programm! Die Gestaltung meiner Objekte zeichnet sich durchgehend durch eine klare Form aus. Somit spiegelt der Firmenname „KLAR“ den Charakter meiner Designsprache wieder und zeigt eine persönlich starke Identifikation mit den Werkstücken.

Bei der Designdienstleistung übernimmt der Kunde entweder einen bereits vorhandenen Entwurf oder gibt einen eigenen Produktwunsch in Auftrag.

In einem ersten Briefing wird das zu entwerfende Objekt nach Art und Funktion des Produktes definiert und die Rahmenbedingungen sowie die genauen Wünsche des Auftraggebers und künstlerische Freiheiten des Designers festgelegt. Ebenfalls Bestandteil dieses ersten Briefings ist die Ausarbeitung und Unterzeichnung eines Vertrages, der die Pflichten beider Geschäftspartner regelt. Vertraglich festgelegt werden u.a. die Vergütung des Designers und die termingerechte Abgabe der Entwürfe seitens des Designers. Unter Umständen ist die Durchführung einer Marktrecherche nötig, um sich ein umfassendes Bild über derzeitige Konkurrenzprodukte, Trendbewegungen und Konsumenten zu machen.

Beim nächsten Zusammentreffen zwischen Designer und Auftraggeber werden verschiedene sinnvoll erscheinende Lösungen und Varianten in Form von Handzeichnungen und groben Proportionsmodellen vorgestellt, die den Wünschen des Kunden entsprechend, in einem nächsten Schritt weiter optimiert werden. Die Detailgestaltung orientiert sich an praktischen Funktionen und ästhetischer Anmutung.

Wenn der Kunde einem Entwurf zustimmt, werden nach und nach Modelle davon gebaut, die sich in Optik, Technik und Funktionalität dem Endprodukt immer weiter annähern und schließlich deckungsgleich mit dem späteren Serienmuster sind.

## **Businessplan Text**

### **Philip KLAR**

Im Gegensatz zu anderen Produktdesignern habe ich während meiner Ausbildung selber die Werkzeuge in die Hand genommen und benutzt, um Entwürfe ganz real umzusetzen. Dabei stand die reine Handarbeit im Vordergrund. In dieser Zeit habe ich einen innigen Bezug zu Material und ein gutes Gespür für die Verarbeitung entwickelt. Aus dieser Erfahrung ist ein tiefes Verständnis entstanden für Materialien, deren Eigenarten sowie Einsatz- und Bearbeitungsmöglichkeiten.

Die Herstellung unter eigenem Label beinhaltet sowohl das designen von Objekten als auch deren Fertigung und Verkauf. Auftraggeber können einzelne Objekte in Serien für den Einzelhandel bestellen, die ich produzieren lasse und an den Kunden verkaufe. Die Ausstellung der Prototypen findet auf Messen statt. Daraufhin werden mit dem Kunden die geordneten Stückzahlen und der Preis vertraglich festgehalten.

Was mich von vielen anderen Produktdesignern unterscheidet ist, dass ich den Fokus für den ganzheitlichen und bleibenden Wert eines Objektes nie aus den Augen verliere. Meine Unternehmensphilosophie richtet sich gegen eine kurze Lebenszeit von Produkten. Stattdessen strebe ich die dauerhafte Identifikation des Besitzers mit liebgewonnenen, treuen Gegenständen an. Meine Werke unterwerfen sich nicht der Vergänglichkeit eines Saisontrends. Jedes meiner Produkte hat den Anspruch eine ästhetische Balance zu schaffen zwischen zeitlosem und innovativem Ausdruck. Die Produkte vereinen Funktionalität mit exklusivem Design und überzeugen durch ein Gleichgewicht an zeitgemäßer Individualität und eleganter Konstanz jenseits von Trends und Modeerscheinungen. Dieses gelingt mir durch eine logisch reduzierte Ästhetik und einem Verzicht auf trendiges Zierwerk in Kombination mit prägnant-handfesten gestalterischen Grundelementen.

Die Preise werden je nach Produktgruppe zwischen 50- 150€ (bei einfachem Schmuck und Accessoires) und 250- 500€ (bei aufwendigem Schmuck und Design Objekten) liegen.

Frühzeitig wurden die Domains

[www.KLAR-design.de](http://www.KLAR-design.de); [www.KLAREsache.de](http://www.KLAREsache.de); [www.philipKLAR.de](http://www.philipKLAR.de); [www.KLAR-design.com](http://www.KLAR-design.com) bestimmt und damit die Möglichkeit zur Internet Präsenz gesichert. Namens- und Produktabsicherungen werden dieses später unterstützen.

## **2. Kunden und Markt**

Jeder Mensch braucht Dinge die funktional sind und ein Verlangen nach taktilem und emotionaler Befriedigung bedienen. Dieses ist in der heutigen Zeit mit den emotionslosen Massenprodukten nicht ausreichend gegeben. Der Trend geht davon weg und orientiert sich an Werten und Eigenschaften wie Nachhaltigkeit, Haltbarkeit, Qualität, Umweltverträglichkeit, natürlichen Materialien und einer langen optischen Haltbarkeit. Laut einer Studie von Statista.org aus dem Jahre 2008 sind 25% der Konsumenten bereit für naturreine Produkte mehr Geld auszugeben.

Nach Angaben des AGD`s (Allianz Deutscher Designer) aus dem Jahr 2005 stellte sich heraus, dass Design mit 15 Prozent Zuwachs mit Abstand der stärkste Wachstumsbereich in der Kreativwirtschaft war.

In Europa machte der Designsektor im Jahr 2002 ungefähr 556 Milliarden Euro Umsatz. Die Designbranche liegt damit etwa gleich auf mit dem Energie- und Chemiesektor in Europa. Die Tausenden von Kleinstunternehmen des Designsektors schaffen in der Summe genau das gleiche Gewicht wie der Bereich der Energieversorgung. Es gibt Untersuchungen nach denen etwa 80 Prozent der befragten Unternehmen noch gar kein Bewusstsein dafür haben, dass Design für sie relevant sein könnte. 80 Prozent!

Die Designbranche erzielte im Jahr 2006 ein Wachstum von 8,4 Prozent. Die Folge: Es fehlen Designer.

Meine direkten Abnehmer sind Firmenkunden. Zum einen die Hersteller für die Designdienstleistung unter dem Firmennamen „KLAR Design“. Zum anderen Ladenbesitzer und Wareneinkäufer für meine eigene Produktlinie unter dem Label „Philip KLAR“.

Die Hersteller kommen aus der Konsumgüterbranche mit der Spezialisierung auf Metall, Schmuck, Gefäß und Geschenkartikel. Häufig handelt es sich hierbei um Kunden wie den Geschenkartikelhersteller Philippi, die ihre Waren vorwiegend übers Internet anbieten sowie etablierte Markenunternehmen wie der Porzellanhersteller Friesland, die ein neues Produkt in das bestehende Sortiment aufnehmen wollen. Der direkte Ansprechpartner wäre in beiden Fällen der Chef der Designabteilung oder der Firmenbesitzer. Durchweg sind es Kunden, die einen speziellen Focus auf exklusives Design, hochwertiges Material und gute Verarbeitung legen.

Die Ladenbesitzer und Wareneinkäufer kommen aus dem Einzelhandel für Kleinwaren, mit überwiegend kleinen Läden (nur selten Ladenketten). Sie sind eher an kleinen Stückzahlen interessiert für eine ausgesuchte Klientel, vorwiegend Männer mit mittlerem bis hohem Einkommen im Alter zwischen 25 und 65 Jahren, die gerne bereit sind, für exklusives und hochwertiges Design mehr zu bezahlen. Ihre Kunden wohnen in einem urbanen Umfeld, sind sowohl am kreativen Kunstmilieu, als auch an Outdoor Aktivitäten und Natur interessiert und haben ein mittleres bis gehobenes Bildungsniveau. Die Produkte aus dem Bereich Schmuck sind z.B. Jahresringe für Eliteschulen, Golf- und Segelclubs. Eine gewisse Separation vom Gros der Masse ist hier durchaus erwünscht und bedient Sehnsüchte edler Abgrenzung mit absoluter Diskretion.

### **1. Musterkunde**

Herr Graf von Zizewitz ist 43 Jahre alt und seit 7 Jahren verheiratet. Er lebt mit seiner Frau und seinen zwei Kindern in Hannover Isernhagen-Süd. Herr Zizewitz ist in der Beraterbranche tätig und führt ein Unternehmen mit 10 Mitarbeitern.

Um seine Stellung in der Gesellschaft dezent zeigen zu können sucht er nach einem exklusiven Familienring. Alle Familienmitglieder sollen mit diesem Status-Symbol ausgestattet werden.

Bei seinen Recherchen stößt er auf die Internetseite [www.klar-design.de](http://www.klar-design.de) und bestellt 4 exklusive Familienringe nach einer ausführlichen Beratung und Entwicklungsphase.

## **2. Musterkundin**

Frau Hoheanspruch führt einen Designer- und Geschenke-Einzelhandel in der Hannover Innenstadt. Ständig sucht sie nach exklusiven Haushaltswerkzeugen und Geschenkartikeln, um ihren Kunden etwas Neues bieten zu können. Gerne bezieht sie die Waren von Kleinserienherstellern, da diese auf Grund der eigenen Produktionskapazitäten keine großen Warenhäuser oder Ketten beliefern können. Außerdem wird hierdurch die Exklusivität unterstrichen und Preisvergleiche erschwert. Durch die Zuverlässigkeit und die cleveren Designideen ruft sie einmal im Monat bei dem Unternehmen KLAR Design an. Hierbei erzählt sie dem Hersteller auch, nach welchen exklusiven Haushaltswerkzeugen ihre Kunden gesucht haben.

### **3. Wettbewerb**

Im Bereich Gerät und Gefäß sind meine indirekten Konkurrenten überwiegend die großen Hersteller wie WMF und IKEA, kleinere Manufakturen wie Mono/Pott oder Karl Mertens und natürlich die fast unüberschaubare Masse an Fernost Importen. Bei den Accessoires sind es Geschenkartikelhersteller wie Philippi aus Hamburg und Luxusartikelhersteller wie z.B. Montblanc.

Direkte Konkurrenz ist eine Masse von Kunsthandwerkern, die sich überwiegend auf die Herstellung von Kleinserien spezialisiert hat. Diese stellen überwiegend Produkte für ein kleines Marktsegment her. Selten wird aber eine breitere Produktauswahl angeboten. Die Ausstellung findet auf Kunsthandwerkmärkten und Messen statt, die nur von regionalem Publikum besucht werden. Der Kontakt zu Produzenten bzw. Herstellern der Industrie und dem damit verbundenen Massenmarkt bleibt aus.

Die Markterkundung (Befragung von Produktherstellern) hat ergeben, dass ca. 30% der beschäftigten Produktdesigner Freiberufler sind, die überwiegend mit einer Beteiligung am Gewinn entlohnt werden. Die meisten Aufträge werden von den Herstellern direkt vergeben. Daher ist die Kontaktaufnahme auf Messen und per Internetbewerbung (mit Portfolio oder Produktkatalog) wichtig.

Die persönliche Befragung in Hamburger Läden hat ergeben, dass das Sortiment auf Messen bestellt und eingekauft wird. Die eigenen Objekte werden auf einem Messestand in Form von Prototypen präsentiert und so dem Filialeinkäufer offeriert.

Nach einer Betrachtung des Marktes für Produkte in dem angestrebten Marktsegment kann festgehalten werden, dass überwiegend große Stückzahlen produziert werden. Meine Nische könnte sein, durch Kleinserien eine Verknappung des Angebotes zu erzielen und dadurch einen besonderen Kaufanreiz zu erzeugen.



## **4. Standort**

Im ersten Schritt kann von zuhause am Computer gearbeitet werden, für die handwerklichen Arbeiten wird der Keller im ersten Jahr (2009) als Werkstatt genutzt. Da meine Designobjekte überwiegend auf Messen präsentiert werden, ist eine Ladenfläche vorerst nicht nötig. In Zukunft, (ab2010) bei einer Expansion des Unternehmens, kann sie allerdings Sinn machen, vor allem in Kombination mit integrierter Werkstatt und anliegendem kleinen Büro. So kann ich eigene Stücke präsentieren, um die Laufkundschaft als neue Kundengruppe zu gewinnen, und um Geschäftskunden zu empfangen. Der Laden, in Kombination mit Büro und Werkstatt ermöglicht mir zudem Kundengespräche und Produktentwicklungen durch Modellbau, und besitzt einen repräsentativen Charakter, um Seriosität und Kompetenz zu signalisieren. Die Werkstatt soll mit den üblicherweise erforderlichen Werkzeugen, die Ladenfläche mit Vitrinen, Regalen und Aufstellern ausgestattet werden. Die Räumlichkeiten sollten eine Größe von 35 qm bis 70 qm haben. Die monatlichen Pacht- und Nebenkosten sollten jedoch 650,-€ nicht übersteigen.

Der Standort der Werkstatt mit Ladenfläche wird nach Möglichkeit in Reichweite von einem Kreativ- oder einem Banken-Viertel sein. Später wird auch über eine Zweigstelle in Hamburg nachgedacht. Hier kommen z.B. Bezirke Sternschanze und Ottensen in Frage. Denkbar ist auch, das ich mich in eine Ateliergemeinschaft einmiete.

## **5. Preispolitik (Umsatzplanung)**

Bei Eintreffen aller Voraussetzungen dieses Businessplans wird der Nettoumsatz im ersten Rumpfgeschäftsjahr XXXXX € betragen. Aufgrund des hohen Aufwands zur Entwicklung seriell hergestellter Objekte und deren profitablen Produktion und Vermarktung sowie der Akquise von Aufträgen für die Designdienstleistung, muss im ersten Jahr zunächst mit einem geringeren Einkommen gerechnet werden. Danach werden die Maßnahmen und Ergebnisse der Marketing-und Vertriebsstrategie greifen und für einen regen Absatz sorgen, so dass im folgenden Jahr mit einem ansteigenden Umsatz gerechnet werden kann. Die Unternehmensgründung basiert auf der Annahme, dass in der ersten Zeit der Gründung, die Marktpräsenz sorgfältig vorbereitet wurde und dass ab dem ersten Tag der Unternehmensgründung bereits erste Aufträge bzw. mit Vertriebsaktivitäten gestartet wurde. So können nach durchschnittlich 30 Tagen erste Zahlungseingänge verzeichnet werden.

## **6. Vertrieb und Marketing**

Die Basis meines kreativen und unternehmerischen Handelns ist die Zusammenführung von Archaik und moderner Eleganz in der Linienführung. Das Ganze wird abgerundet durch Freude am Experiment und Begeisterung für das Material. Meine Corporate Identity wird diese klare Linie aus Zeitlosigkeit, Wertigkeit und Noblesse meiner Marke verfolgen und sich im Corporate Design widerspiegeln. Für das Unternehmen ist es sehr wichtig ein unverwechselbares Image aufzubauen. Der Firmenname muss auf Antrieb mit Qualität und einmaligem Design in Verbindung gebracht werden. Eine klare, immer erkennbare und unverwechselbare Handschrift im Außenauftritt ist ein Spiegel

meiner Unternehmensideologie und gibt dem Kunden zudem Sicherheit ein Qualitätsprodukt erworben zu haben.

Sobald die CI und das CD endgültig stehen, wird ein Produktkatalog angefertigt, der an mein bereits bestehendes Portfolio angelehnt sein wird und meinen Kunden einen genaueren Überblick über meine Produkte und meinen Stil vermittelt. Auf dieses Design werden künftig auch Visitenkarten, meine Homepage, Briefpapier so wie sämtliche Veröffentlichungen unter meinen Firmennamen gestützt.

Eine Homepage ist im Entwurf, die Domains [www.KLAR-design.de](http://www.KLAR-design.de); [www.philipKLAR.de](http://www.philipKLAR.de); [www.KLAREsache.de](http://www.KLAREsache.de); [www.KLAR-design.com](http://www.KLAR-design.com) sind schon gesichert.

Um für beide Geschäftsbereiche Abnehmer und einen festen Kundenstamm zu finden, werde ich meine Objekte auf Messen ausstellen und mit meinen Entwürfen gezielt auf Produzenten zugehen. Ein besonderer Anreiz soll durch den Produktkatalog geschaffen werden, in dem eine extrem breite Palette an verschiedenen Produktgruppen analogisch zusammengeführt, und als ganzheitliches Designprinzip präsentiert wird. Als weiterer Akquisitionsschritt wird der Produktkatalog per E-Mail systematisch an Produkthersteller und infrage kommende Einzelhändler versendet.

Auf Grund persönlicher Kontakte zu Fotografen in der Modebranche erhoffe ich mir zusätzliche Aufmerksamkeit, durch gezielte Platzierung meiner Objekte bei Fotostrecken in Zeitschriften.

Indirekte Werbung erwarte ich durch die erfolgreiche Teilnahme an Wettbewerben.

## ***7. Unternehmerprofil***

Wer es schafft sein Hobby zum Beruf zu machen ist mit Leidenschaft dabei! Solange ich denken kann, habe ich unterschiedlichste Materialien in Werkstätten zu Geschenken und Gegenständen für den eigenen Gebrauch gefertigt.

Nach meiner Berufsausbildung zum Automechaniker und Elektriker, war es dann meine Motivation Metallgestaltung zu studieren. Im Rahmen dieses Studiums habe ich meine vorhandenen Fähigkeiten, Dinge zu entwerfen und als Prototypen selber zu fertigen, vertieft und professionalisiert.

Dabei stand die Bearbeitung von Edel- und Bundmetallen und Stahl im Vordergrund in Form von Gold, Silber und Grobschmiedearbeiten.

Während und nach dem Studium konnte ich in Form von diversen Praktika Berufserfahrung in Agenturen und Unternehmen im In- und Ausland, im Bereich Produkt- und Packaging Design sammeln. Während dieser Zeit habe ich umfassende Entwicklungsabläufe des Designs kennen gelernt, wie die systematische Umsetzung von Entwürfen, vom Konzept zur Ideenskizze und Umsetzung in einem Prototyp. Damit habe ich genug praktische Erfahrungen gesammelt, um mich in diesem Bereich selbständig zu machen.

In einem Existenzgründerseminar konnte ich mir umfassende Kenntnisse in Buchführung, Steuer- und Rechtsangelegenheiten aneignen.

Als Designer werde ich freiberuflich tätig sein.

Meine persönliche wirtschaftliche Situation ist angespannt aber geordnet.

## **8. Rechtliche Grundlagen**

Als Rechtsform für meine Unternehmung wähle ich die Einzelunternehmung. Die Gründe für diese Wahl liegen zum Einen in den günstigen Gründungskosten und zum Anderen an der hohen Glaubwürdigkeit, die diese Rechtsform unter anderem durch die betriebliche und private Haftung vermittelt. Dies wird unterstützt durch die Firmenbezeichnung, in der der Nachname eingebunden ist und hierdurch die persönliche Identität zu dem Unternehmen unterstrichen wird.

Zu einem späteren Zeitpunkt ist die Eintragung ins Handelsregister geplant, damit eine gewisse Größe des Unternehmens und der Umsätze nach außen dargestellt werden kann, die sich vor Allem auf den Onlineverkauf positiv auswirken wird.

Zur Absicherung meines Unternehmens werde ich eine Berufshaftpflicht-Versicherung abschließen.

## **9. Organisation / Mitarbeiter**

### **Organisatorische Voraussetzungen für die Designdienstleistung unter dem Firmennamen „KLAR Design“**

Für die Annahme eines Auftrages für einen Hersteller muss die legalisierte Software für die graphische Entwicklung angeschafft werden. Da die kreative Arbeit größtenteils am Schreibtisch bzw. Computer abgewickelt werden kann, sind die organisatorischen Voraussetzungen auf ein Minimum beschränkt. Somit kann die Dienstleistung ab sofort erbracht werden.

Bei Annahme eines Auftrags wird zwischen den Vertragsparteien eine Vereinbarung über den Fertigstellungs- und Ablieferungstermin getroffen sowie über die Vergütung des Designers und die beiderseitigen Kündigungsfristen. Angestrebt wird seitens des Designers ein Festbetrag für erbrachte Leistung oder eine Beteiligung am Nettoverkaufsgewinn. Ebenfalls vertraglich festgelegt wird eine genaue Definition des Leistungsumfanges des Designers, die Regelung der Rechte an den Entwürfen, Annahme der Entwürfe durch den Auftragsteller und die Absprache über Lizenzen und Unterlizenzen an Dritte.

Der Kunde kann aus dem Angebot wählen, entweder einen bereits vorhandenen Entwurf zu erstehen oder einen eigenen Sonderproduktwunsch in Auftrag zu geben. Die genaue Festlegung des Auftrags findet in einem ersten Briefing statt, in dem das zu entwerfende Objekt definiert und die Rahmenbedingungen sowie die genauen Wünsche des Auftraggebers und künstlerische Freiheiten des Designers festgelegt werden. Unter Umständen ist die Durchführung einer Marktrecherche nötig, um sich ein umfassendes Bild über derzeitige Konkurrenzprodukte, Trendbewegungen und Konsumenten zu machen.

## **Businessplan Text**

### **Philip KLAR**

Beim nächsten Zusammentreffen zwischen Designer und Auftraggeber werden verschiedene, sinnvoll erscheinende Lösungen und Varianten vorgestellt, die den Wünschen des Kunden entsprechend in einem nächsten Schritt weiter optimiert werden. Die Detailgestaltung orientiert sich an praktischen Funktionen und ästhetischer Anmutung.

Wenn der Kunde einem Entwurf zustimmt, werden nach und nach Modelle davon gebaut, die sich in Optik, Technik und Funktionalität dem Endmuster immer weiter annähern und schließlich deckungsgleich mit dem späteren Serienmuster sind. Ich biete meinen Kunden das Serviceversprechen sie individuell und nachhaltig zu betreuen, bis der Auftrag zu ihrer vollsten Zufriedenheit erfüllt ist.

Als zusätzlichen Service biete ich meinen Kunden an, Muster zu fertigen oder fertigen zu lassen. Die eigene Herstellung eines Modells erfordert eine eingerichtete Werkstatt mit den gängigsten Werkzeugen wie Bohr-, Fräs- und Schleifvorrichtungen sowie übliches Handwerkszeug. Für Modelle, die nicht in der eigenen Werkstatt gefertigt werden können, werden Material be- und verarbeitende Betriebe beauftragt.

### ***Organisatorische Voraussetzungen für die Produktlieferung unter dem Label „Philip KLAR“***

Die Herstellung unter eigenem Label beinhaltet sowohl das designen von Objekten als auch deren Fertigung und Verkauf. Kunden können einzelne Objekte in Serien für den Einzelhandel bestellen, die ich bei Handwerksbetrieben produzieren lasse und an den Kunden verkaufe.

Die Ausstellung der Prototypen findet auf Messen statt. Daraufhin werden mit dem Kunden die geordneten Stückzahlen und der Preis vertraglich festgehalten. Klein- und Sonderserien können in der eigenen Werkstatt hergestellt werden. Die dazu benötigten Materialien kann ich von Rohstofflieferanten wie z.B. Scheideanstalten für Edelmetalle oder Modellbauläden beziehen.

Die eigene Herstellung eines Musterobjektes erfordert eine eingerichtete Werkstatt mit den gängigsten Werkzeugen wie Bohr-, Fräs- und Schleifvorrichtungen sowie übliches Handwerkszeug. Für Modelle, die nicht in der eigenen Werkstatt gefertigt werden können, werden Material be- und verarbeitende Betriebe beauftragt wie z.B. Metall-Drückereien und Holz- Schreinereien.

Der Vertrieb der Produkte wird im ersten Schritt auf Online Plattformen für Design Artikel wie Akantus und Concona oder z.B. E- Bay und Dawanda erfolgen. Im zweiten Schritt kann über ein Shopsystem auf der eigenen Homepage verkauft werden.

Die Organisation von Messeauftritten wird künftig regelmäßig arrangiert. Transportmöglichkeiten und Unterkunft, so wie Messestand (Vitrine, Regal, Tisch, etc.) und Ausstellungsstücke werden dem Messeschwerpunkt, -termin und Standort individuell angepasst. Weiterhin werden für die geordneten Produkte Verpackungshersteller beauftragt, Versandverpackungen und Lieferscheine organisiert, Produktbeschreibungen und Pflegeanleitungen entwickelt so wie eine Liefer-Logistik ausgearbeitet.

### ***Personal***

Die Einstellung von Personal ist zurzeit nicht geplant.

## **10. Erfolgsaussichten**

Die Stärken meiner Geschäftsidee liegen vor allem im Abdecken einer Nische. Meine klaren unternehmerischen Richtlinien im Hinblick auf aufwendige Techniken und ausgesuchte Materialien, ohne dabei meiner ganz eigenen Formensprache untreu zu werden, machen dieses Unternehmen außergewöhnlich. Aber nicht nur erschaffe ich eine Marke, ich bin die Marke, repräsentiere sie, lebe sie und stehe mit meinem Namen und meiner Überzeugung hinter ihr. Ich bin Designer, Handwerker und Kundenbetreuer in Personalunion. Meine Unternehmensphilosophie findet ihre Entsprechung in meinem persönlichen Anspruch an Qualität.

Ich bin mir dessen bewusst, dass meine Konkurrenz in Form etablierter Marken und Designer sehr groß ist. Mein derzeit geringer Bekanntheitsgrad könnte eine stabile Akzeptanz am Markt beschwerlich machen. Indessen setze ich auf einen unverwechselbaren Markenaufbau, ein gutes Geschäftskonzept, auf mein Talent, die Leidenschaft für Erstklassigkeit und...

...auf ein wenig Glück!

## **11. Finanzierung (Erläuterungen zum Zahlenteil)**

Das Fremdkapital werde ich als Kleinkredit bei der Bank aufnehmen.

Ich habe bereits mehrere Kunden für den Bereich der Designdienstleistung „KLAR Design“. Für den Geschenkartikelhersteller Jan Philippi habe ich einen Schlüsselanhänger entworfen. Über eine Lizenz bin ich prozentual am Gewinn beteiligt. Ich rechne monatlich mit einer Beteiligung von ca. 75€. Für den Porzellanhersteller Friesland habe ich im Rahmen eines Wettbewerbes ein Grünkohlset entwickelt. Hier rechne ich mit einer Beteiligung von monatlich 40€.

### **Kapitalbedarf**

Fremdkapital wird für die Anschaffung folgender Sachen benötigt::

#### **Einrichtung Werkstatt**

Bohr/ Fräswerkzeuge,	XXX,- €
Werktisch	XXX,- €
Material	XXX,- €

#### **Software/Hardware**

Computer	XXX,- €
Adobe Creative Suite CS4, (Studentenlizenz)	XXX,- €

**Businessplan Text**  
**Philip KLAR**

**Marketing**

Produktion von Werbemitteln, Druck und Präsentation	XXX,- €
Homepage Gestaltung	XXX,- €
Messestand und Gebühren	XXX,- €

-----  
ca. **XXXX,- €**

(siehe anliegende Excel Tabelle)

Kostenplanung für 3 Jahre  
Umsatzplanung für 3 Jahre  
Erlös- und Liquiditätsplanung für 3 Jahre  
Investitionsplanung  
Kapitalbedarfs- und Finanzierungs-Planung

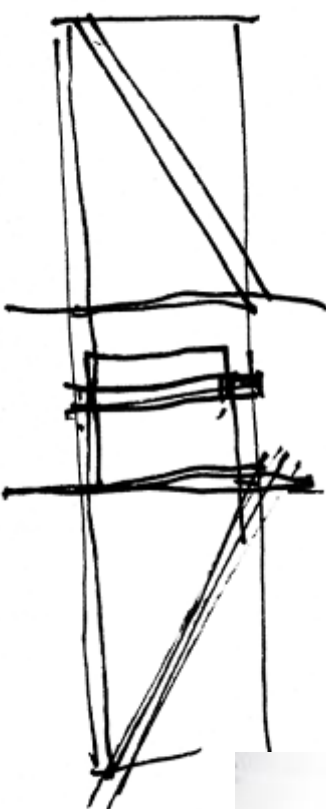
## **12. Anhang**

### **Lebenslauf**

<b>Geburtsdatum/ -Ort:</b>		8. Dezember 1976 in Hamburg
<b>Schulbildung:</b>	1988-93	Gymnasium Blankenese
	1993-94	Austauschschüler in der Northview High School, USA High School Diploma
	1994-97	Abitur Gymnasium Stiftung Louisenlund
<b>Bundeswehr:</b>		Grundwehrdienst bis Mai 1998
<b>Berufsausbildung:</b>	1998-2002	Lehre zum Automechaniker/ Elektriker Vidal& Sohn Jaguar Automobile in Hamburg
<b>Studium:</b>	2002-2003	Industrie- Design an der FH- München
	2003- 2007	Metall- Gestaltung an der FH- Hildesheim Abschluss als Dipl. Designer
<b>Praktika:</b>	6 Wochen	bei Kunstschreinerei Reichenbach, in der Schweiz Möbelfertigung, Montage
	4 Wochen	bei On- Industriedesign In Hamburg Leuchtendesign, Modellbau
	4 Wochen	bei Goldschmiedemeister Jan Bierschenk, in Hamburg Goldschmiedearbeiten
	28 Wochen	Mont Blanc Simplo Hamburg Technische Entwicklung, Design
	6 Monate	Peter Schmidt Studios Hamburg Packaging Design, Produktdesign
	5 Monate	Jacob Jensen Design Hojslev, Denmark Produktdesign, Modellbau
<b>Kenntnisse:</b>		Adobe Photoshop, Illustrator, Rhino

**Businessplan Text  
Philip KLAR**

Cin 4D, Gold/ Silberschmiedearbeiten  
Modellbau





**Businessplan Text**  
**Philip KLAR**  
**Aktionsplan**

	Was / Aktion	to do`s	Wer	Kosten	Zeitraum		erledigt am	nicht erledigt, weil ...	Lösung
					von	bis			
Jan 09	Gewerbeamt	Gewerbe anmelden	ich	50,-	KW 1		05. Jan		
	Finanzamt	Steuernummer beantragen	ich						
	Akquise	10 Geschenke- & Designläden in H	ich		05. Jan	17. Jan			
	Produktion	10 Musterringe							
Feb 09	Homepage	Hosting der Webseiten	Agentur	1000,-	KW 5				
	Akquise	10 Geschenke- & Designläden in H	ich		02. Feb	14. Feb			
	Produktion	10 Musterringe	ich	400,-	16. Feb	28. Feb			
	Markterkundung	Hochzeitsmessen			15. Feb				
Mrz 09	Produktion	10 Musterringe	ich	400,-	02. Mrz	14. Mrz			
	Besuch	Hochzeitsmesse	ich	20,-	15. Mrz				
	Nachfassaktion	kontakte Hochzeitsmessen	ich		16. Mrz	21. Mrz			
	Akquise	10 Geschenke- & Designläden in H	ich		23. Mrz	28. Mrz			
Apr 09	Markterkundung	Designermessen	ich	20,-	30. Mrz	03. Apr			
	Produktion	Kundenaufträge	ich		05. Apr	17. Apr			
	Flyer	Entwicklung von Werbematerial	ich	250,-	20. Apr	01. Mai			
Mai 09	Ausstellung	Desingermessen	ich	600,-	KW 20	KW 26			
	Flyer	Verteilen in Hannover	Schüler	100,-	KW 21				
Jun 09	Markterkundung	Suche Kooperationspartner	ich						
	Markterkundung	Stände Weihnachtsmärkte	ich						
	Produktion	10 Designobjekte	ich	600,-	KW 27				
Jul 10	Homepage	Anpassung der Seiten	ich		KW29				
	Homepage	Verbesserung google-Ranking	ich		KW 30				
Aug 10	Urlaub				KW 33	KW 34			
	Akquise	10 Geschenke- & Designläden in H			KW 36				
Sep 10	Akquise	10 Geschenke- & Designläden in H			KW 37				
Okt 10	Akquise	10 Geschenke- & Designläden in H							
Nov 10	Produktion	Musterringe		2000,-	01. Nov	30. Nov			
	Produktion	Designobjekte		2000,-	01. Nov	30. Nov			
Dez 10	Weihnachtsmarkt	Verkaufsstand		1500,-	23. Nov	30. Dez			
Jan 10									