



Betriebskonzept

für Nebenbetrieb gemäss Raumplanungsgesetz (RPG)

Leitfaden zu Aufbau und Inhalt

Dieser Leitfaden für ein Betriebskonzept ist sehr umfangreich. Es besteht **nicht** die Meinung, dass alle Fragen in den einzelnen Kapiteln beantwortet werden müssen. Vielmehr ist der Inhalt des Betriebskonzeptes abhängig von der Art, Grösse und Bedeutung eines Nebenbetriebes. Bei Fragen wenden Sie sich bitte an das Landwirtschaftsamt oder an das Amt für Raumplanung.

1 Was ist ein Betriebskonzept?

Gibt Auskunft über

- Bisherige und künftige Entwicklung eines Unternehmens
- Aktuellen Zustand eines Unternehmens
- Strategie der Unternehmung (Ziele)
- Konsequenzen und Massnahmen um Ziele zu erreichen
- Finanzbedarf und dessen Deckung

2 Wozu dient ein Betriebskonzept?

Dient als Entscheidungsgrundlage bei

- Kreditbeschaffung
- Investitionen
- Langfristige Neuausrichtung eines Unternehmens
- Beurteilung von Nebenbetrieben gem. RPG

3 Aufbau und Inhalt eines Betriebskonzepts

Inhaltsübersicht des Betriebskonzepts

- | | |
|---|-----------------------------|
| 1 | Zusammenfassung |
| 2 | Produkte / Dienstleistungen |
| 3 | Markt / Kunden |
| 4 | Konkurrenz |
| 5 | Marketing |
| 6 | Produktion / Lieferanten |
| 7 | Führung / Management |
| 8 | Risikoanalyse |
| 9 | Finanzen |

3.1 Zusammenfassung

➤ Absicht des Betriebskonzeptes	
<ul style="list-style-type: none"> • Welchen Zweck verfolgt Ihr Betriebskonzept? • Welchen quantifizierten Antrag stellen Sie an die Empfänger? 	<ul style="list-style-type: none"> • •
➤ Branche und Markt (Nebenbetrieb)	
<ul style="list-style-type: none"> • Welches sind Ihre wichtigsten Geschäftsfelder? • Wie gross ist Ihr Marktvolumen? • Wie schätzen Sie das Marktpotenzial ein? • Welche Produkte / Dienstleistungen bieten Sie an? • Welche sind Ihre strategischen Erfolgspositionen (Wettbewerbsvorteile)? • Welches sind Ihre wichtigsten Kundensegmente? 	<ul style="list-style-type: none"> • • • • • •
➤ Finanzkennzahlen	
<ul style="list-style-type: none"> • Wie haben sich die landwirtschaftlichen Kennzahlen in den letzten drei Jahren entwickelt? • Welche Planwerte haben Sie bezüglich Umsatz, Cash-flow und Gewinn für die folgenden drei Jahre für Ihren Nebenbetrieb? 	<ul style="list-style-type: none"> • •
➤ Chancen und Risiken	
<ul style="list-style-type: none"> • Wo liegen Ihre grössten Chancen? • Welche Risiken bestehen? • Wie würden sich diese Risiken auf Ihr Projekt auswirken 	<ul style="list-style-type: none"> • • •

3.2 Betrieb, Produkte und Dienstleistungen

➤ Landwirtschaftsbetrieb	
<ul style="list-style-type: none"> • Beschreiben sie kurz Ihren Landw. Betrieb (Flächenverhältnisse, Eigentumsverhältnisse, Produktion) 	<ul style="list-style-type: none"> •
➤ Produkte und Dienstleistungen	
<ul style="list-style-type: none"> • Zählen Sie Ihre Produkte und Dienstleistungen auf und dokumentieren Sie diese • Nennen Sie Stärken / Schwächen Ihrer Produkte und Dienstleistungen 	<ul style="list-style-type: none"> • •

3.3 Markt und Kunden

➤ Zielmärkte	
<ul style="list-style-type: none"> • Ist für Ihre Marktleistung ein attraktiver Markt vorhanden, Zielmarkt ? 	<ul style="list-style-type: none"> •
➤ Erfolgsfaktoren und künftige Entwicklung	
<ul style="list-style-type: none"> • Welches sind Ihre spezifischen Erfolgsfaktoren und wie bauen Sie diese weiter aus? 	<ul style="list-style-type: none"> •
➤ Kunden	
<ul style="list-style-type: none"> • Welches ist Ihre Kundenstruktur? • Bestehen Klumpenrisiken (Kunden mit Umsatzanteil über 15%)? 	<ul style="list-style-type: none"> • •
➤ Eigene Marktstellung	
<ul style="list-style-type: none"> • Wie schätzen Sie die Wachstumsraten der anvisierten Zielmärkte? 	<ul style="list-style-type: none"> •

3.4 Konkurrenz

➤ Ihre zwei wichtigsten Konkurrenten	
<ul style="list-style-type: none"> • Beschreiben Sie Ihre beiden wichtigsten Konkurrenten in Bezug auf: Name / Standort / Produktesortiment u. Dienstleistungen / Marktanteile / geschätzte Absatzmengen 	<ul style="list-style-type: none"> •
➤ Wettbewerbsvorteile / -nachteile	
<ul style="list-style-type: none"> • Haben Ihre Konkurrenten Wettbewerbsvorteile oder - nachteile in Bezug auf: Qualität / Preis / Zusatzleistungen / Marketing, etc.? 	<ul style="list-style-type: none"> •

3.5 Marketing

➤ Preispolitik	
• Wie erfolgt Ihre Preisfindung?	•
➤ Werbung und Public Relations	
• Welches ist Ihr Werbekonzept?	•
➤ Standort	
• Welche Vorteile bietet Ihr Standort?	•

3.6 Produktion und Beschaffung

➤ Produktionstechnologie	
• Wie sieht Ihr Qualitätssicherungskonzept aus?	•

3.7 Führung

➤ Arbeitskräfte	
• Welche Arbeiten führen Sie als Betriebsleiter inskünftig selber aus?	•
• Welche Ausbildung haben Sie in diesem Bereich und wie bilden Sie sich weiter?	•
• Werden fremde Arbeitskräfte zugezogen, in welchem Umfang?	•

3.8 Risikoanalyse

➤ Risiken im Bereich Produkt / Markt / Absatz / Vertrieb	
• Sind einschneidende Veränderungen im Kundenverhalten denkbar?	•
➤ Risiken im Bereich Umwelt	
• Wie entsorgen Sie Ihre Abfälle?	•
• Fallen beim Nebenbetrieb Immissionen an (Lärm etc.)?	•
➤ Abdeckung der Risiken und Notfall-Strategie	
• Welche Risiken haben Sie versichert?	•

3.9 Ziele der nächsten drei Jahre

➤ Umsatz und Kosten (Nebenbetrieb)	
• Wie verhält sich Ihr Nettoumsatz in den nächsten drei Jahren?	•
• Wie entwickeln sich Ihre Kosten in den nächsten drei Jahren?	•
➤ Investitionen	
• Welche Investitionen planen Sie in den nächsten drei Jahren?	•

3.10 Finanzen

➤ Wichtige Kennzahlen aus der Vergangenheit	
• Vgl. blaues Blatt in Beilage (Resultate aus Landwirtschaft)	•
➤ Erfolgsrechnungen der nächsten drei Jahre	
- Gemäss Anhang	•
➤ Einkommensstruktur	
• Welcher Anteil des Gesamteinkommens stammt künftige aus der Landwirtschaft, welcher aus dem Nebenbetrieb?	•

➤ Finanzierungskonzept	
<ul style="list-style-type: none"> • Ermitteln Sie den Investitionsbedarf für Ihr Projekt • Zeigen Sie auf, wie Sie diesen Mittelbedarf abdecken möchten (vgl. Finanzierungsplan) • Geben Sie Angaben über Ihre eigenen Finanzierungsmöglichkeiten (Eigenkapital, Darlehen nahestehender Personen etc.) • Welche Sicherheiten (z.B. Grundpfand, Garantien etc.) können Sie stellen? • Zeigen Sie auf, wie Sie die benötigten Fremdmittel zurückbezahlen können (Tragbarkeitsrechnung) 	<ul style="list-style-type: none"> • • • • •

Quellen und weiterführende Literatur:

- Business-Plan, Leitfaden für die Praxis. BDO-Visura, Treuhand-Gesellschaft, Solothurn
- VZ Vermögenszentrum, Merkblatt 41

LWA / ARP, November 2001