

Business-Planung für die Dienstleistung Hufpflege und Horsemanship-Training

Dr. Robert Friedemann, MBA

Dr. Simone Moises, MBA

veröffentlicht in
LIBDOC Publikationsserver
der Westsächsischen Hochschule Zwickau

<https://doi.org/10.34806/c524-7z36>

veröffentlicht durch:
Westsächsische Hochschule Zwickau
Fakultät Wirtschaftswissenschaften
Kornmarkt 1
08056 Zwickau

Suchworte

Business-Plan, Marketing, Hufpflege, Horsemanship, Pferd, Training

Kurzbeschreibung

Für viele Menschen ist das Pferd ein wichtiger Begleiter in der Freizeit, im Profisport oder auch in der Landwirtschaft. Gerade aber für die prozentual am häufigsten vertretenen Freizeitreiter wird es immer schwieriger, geeignete Anbieter für die Pflege und Bearbeitung der Hufe und das Training zu finden. Sei es die stetig steigende Variabilität von Hufbearbeitungszuständen wie z.B. Barhuf, Eisen- oder Aluminiumbeschlag oder Kunststoffeisen bei immer weniger verfügbaren und fachgerecht ausgebildeten Schmieden oder die Vielzahl an Trainingsmöglichkeiten wie z.B. Klassisch-Barock, Western, Alt-Californisch, Vaquero, Englisch oder Natural Horsemanship. Bei dieser kontinuierlich steigenden Anzahl an Varianten und Strömungen, aber auch schwieriger Dienstleistungssituation ist es wichtig, gerade Freizeitreitern eine sichere und verlässliche, aber auch qualitativ hochwertige Betreuung zur Verfügung zu stellen. Im Rahmen dieses Businessplanes soll dabei ein kooperatives Angebot aus Hufpflege und Natural Horsemanship Training in seinen Vor- und Nachteilen erörtert werden.

Dazu wird der klassische Aufbau eines Businessplans abgehandelt und das Unternehmen, die Dienstleistungen, der Markt und Wettbewerb, der Vertrieb, die Finanzen, sowie Chancen und Risiken analysiert. Schlussendlich wird eine Geschäftsstrategie für bevorzugt Freizeitreiter empfohlen.

ES IST ZU BEACHTEN, DASS DIESER ARTIKEL EIN FIKTIVES GESCHÄFTSMODELL BESCHREIBT!

Einleitung

Für viele Menschen ist das Pferd ein wichtiger Begleiter in der Freizeit, im Profisport oder auch in der Landwirtschaft. Gerade aber für die prozentual am häufigsten vertretenen Freizeitreiter wird es immer schwieriger, geeignete Anbieter für die Pflege und Bearbeitung der Hufe und das Training zu finden. Sei es die stetig steigende Variabilität von Hufbearbeitungszuständen wie z.B. Barhuf, Eisen- oder Aluminiumbeschlag oder Kunststoffeisen bei immer weniger verfügbaren und fachgerecht ausgebildeten Schmieden oder die Vielzahl an Trainingsmöglichkeiten wie z.B. Klassisch-Barock, Western, Alt-Californisch, Vaquero, Englisch oder Natural Horsemanship. Bei dieser kontinuierlich steigenden Anzahl an Varianten und Strömungen, aber auch schwieriger Dienstleistungssituation ist es wichtig, gerade Freizeitreitern eine sichere und verlässliche, aber auch qualitativ hochwertige Betreuung zur Verfügung zu stellen. Im Rahmen dieses Businessplanes soll dabei ein kooperatives Angebot aus Hufpflege und Natural Horsemanship Training in seinen Vor- und Nachteilen erörtert werden.

Hauptteil

Folgendem Aufbau¹ wird der Business Plan der Dienstleistung Hufpflege und Horsemanship-Training folgen.:

- Unternehmen und Gründungsteam
- Dienstleistungen
- Markt und Wettbewerb
- Marketing und Vertrieb
- Finanzplan und Planungsrechnung
- Chancen und Risiken
- Realisierungs-„Fahrplan“
- Zusammenfassung

Unternehmen und Gründungsteam:

Das Gründungsteam dieser Firma besteht aus den Autoren dieses Textes. Dabei ist Person A in der Rolle der Hufpflege tätig, während Person B im Bereich des Horsemanship Training aktiv ist. Die Idee für solch eine Firma ist im Zuge der Pflege des eigenen Pferdes entstanden. Dabei ist immer wieder aufgefallen, dass es gerade für kleinere Reitställe oder auch einzelne Pferdebesitzer schwierig ist, geeignete Dienstleister für die Pflege und die Ausbildung des Pferdes zu finden. Somit haben sich die Autoren entschlossen nebenberuflich in die Ausbildung der entsprechenden Bedarfssituationen zu gehen. Somit kann anfänglich die Fürsorge und Ausbildung des eigenen Equiden sichergestellt werden und später ein Angebot für Pferdebesitzer unterbreitet werden. Das Gründungsteam ist seit einigen Jahren im Bereich der Pferdeausbildung interessiert und hat viele Trainingsstunden sowie Trainingsurlaube wahrgenommen. Die Tätigkeiten erfolgen sowohl bei Person A als auch bei Person B nebenberuflich in Form einer Kleinunternehmung.

Dienstleistungen:

Viele (Freizeit)Reiter benötigen neben der Stallpflege Dienstleistungshilfe im Bereich der Hufpflege und der Pferdeausbildung. Die Verfügbarkeit von Schmieden, Huftechnikern, Huforthopäden und

¹ Sandra Bonnemeier (2015): Der Businessplan: Konzept, Finanzplan, Präsentation, C.H. Beck, München

Hufpflegern wird seit Jahren schwieriger und neben regulären Behandlungen sind auch immer wieder Zwischeneinsätze für kleinere Korrekturen, Anpassungen oder die Versorgung mit Hufschuhen notwendig. Neben der veterinärmedizinischen Vorsorge ist dies somit die wichtigste Versorgung der Equiden. Da die meisten Pferdebesitzer ihre Tiere in externen Betrieben einstellen müssen bzw. wollen, sind diese Dienstleistungen somit auch immer mit zusätzlichen Aufwendungen zeitlicher und finanzieller Natur verbunden. Im Rahmen dieses Businessplans so ein Konzept angeboten werden, welches die notwendigen Dienstleistungen in einem System zusammenfasst und dem Kunden somit ein finanziell, aber auch organisatorisch interessantes Angebot ermöglicht.

Markt und Wettbewerb:

Der Markt im Bereich der Hufpflege ist überschaubar und gut strukturiert. So ist die professionelle Hufpflege auch eine Dienstleistung mit Personalmangel, so dass hier von einer geringen Wettbewerbssituation ausgegangen werden kann und eine entsprechende Nachfrage zu erwarten ist. Im Bereich des Pferdetrainings gibt es viele Anbieter. Vor allem die klassischen Trainerangebote über die Deutsche Reiterliche Vereinigung (FN) oder die European Western Union (EWU) sind hier zu erwähnen. Darüber hinaus gibt es eine Vielzahl an weiteren Ausbildungsmöglichkeiten im Trainingsbereich, so dass sie hier ein größeres Wettbewerbsfeld ergibt. Der besondere Schwerpunkt ist hier in der kombinierten Dienstleistung zu sehen und als großer Vorteil zu bewerten.

Marketing und Vertrieb:

Der Businessplan bedarf keiner aufwendigen Marketingorganisation. Im Bereich der Hufpflege gibt es ein zentrales Hufpfleger-Register², wo alle Anbieter gelistet sind und in einem Kontaktverzeichnis geführt werden. Im Bereich des Horsemanship gibt es ein breiteres Feld an Organisation. Meist gibt es hier aber auch Register.³ Für das vertragliche Kombinationsangebot würde es sich anbieten, eine Homepage zu schalten und die Kontaktnüpfung über Stallaufenthalte zu nutzen. Besondere Marketing- und Vertriebsaufwände sind hier jedoch nicht zu berücksichtigen.

Finanzplan und Planungsrechnung:

Der Finanz- und Planungsrechnung liegt ein nebenberuflicher Erwerb von zwei Personen in Form einer Kleinunternehmung vor. Eine Person wird dabei die Ausbildung der Hufpflege absolvieren und eine andere Person die Horsemanship-Ausbildung. Die Betrachtungen erfolgen ohne Mehrwertsteuer und Umsatzsteuer. Dies ist später einzeln zu erheben.

² Hufpfleger Verzeichnis: <https://www.hufpflege-verband.de>, 31.01.2022

³ ekvedo NHS-Coaches: <https://www.ekvedo.com>, 31.01.2022

Planungsrechnung					
durchschnittliche Ausbildungskosten Hufpflege:					
5.000 €					
durchschnittliche Ausbildungskosten Horsemanship:					
4.000 €					
fixe Kosten Hufpflege:					
100 € Versicherung					
fixe Kosten Horsemanship:					
100 € Versicherung					
variable Kosten Hufpflege:					
5 € Anfahrtskosten					
5 € Verbrauchsmaterial (Feilen, Messer, Pflegemittel)					
1 € Kleidung					
variable Kosten Horsemanship:					
5 € Anfahrtskosten					
1 € Kleidung					
Umsätze pro Einheit á 45min:					
40 € Hufpflege					
45 € Horsemanship					
Die Einnahmen berücksichtigen die Umsatzsteuer nicht.					
20 Behandlungen pro Woche (10 Hufpflege und 10 Horsemanship) sind nebegewerblich eine reele Betrachtungsgröße. Sechs Wochen Urlaub sind zu berücksichtigen. Im ersten Jahr müssen die Ausbildungskosten berücksichtigt werden.					

Tabelle 1: Planungszahlen

Die Kalkulation geht davon aus, dass eine jeweilige Behandlungseinheit 45min dauert. Dies bedeutet ohne Anfahrt eine wöchentliche Arbeitsbelastung von je 7,5 Stunden pro Person.

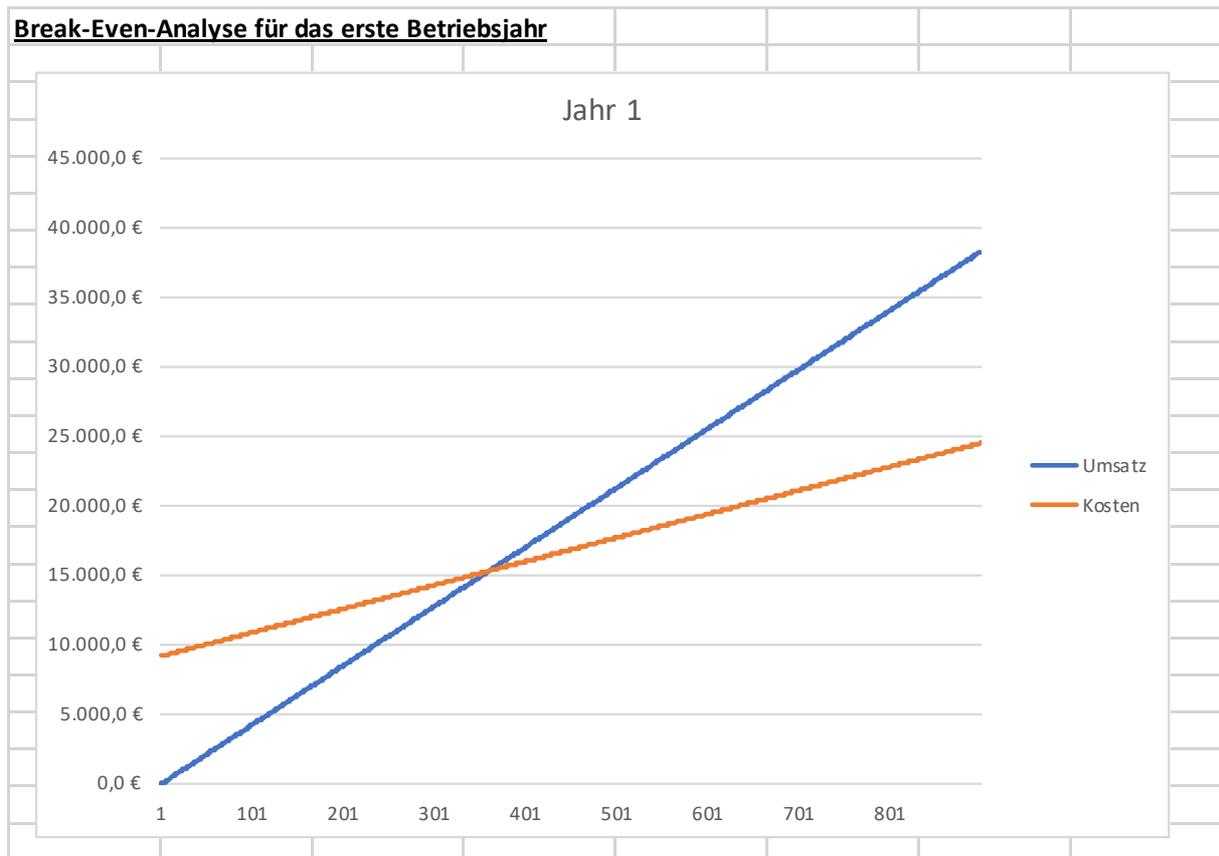


Tabelle 1: Break-Even-Analyse im ersten Jahr

Bei der Break-Even-Analyse im ersten Jahr ist zu berücksichtigen, dass die Kosten für Ausbildung und Ausrüstung als Fixkosten in die Betrachtung einbezogen werden müssen. Somit bewegt sich der Break-Even-Point auf ca. 400 Behandlungen im Jahr. Aber bereits hier ist zu sehen, dass bei ca. 50% der nebenberuflichen Auslastungsmöglichkeiten die Break-Even-Schwelle überschritten wird und ein gewinnbringendes Geschäft möglich ist.

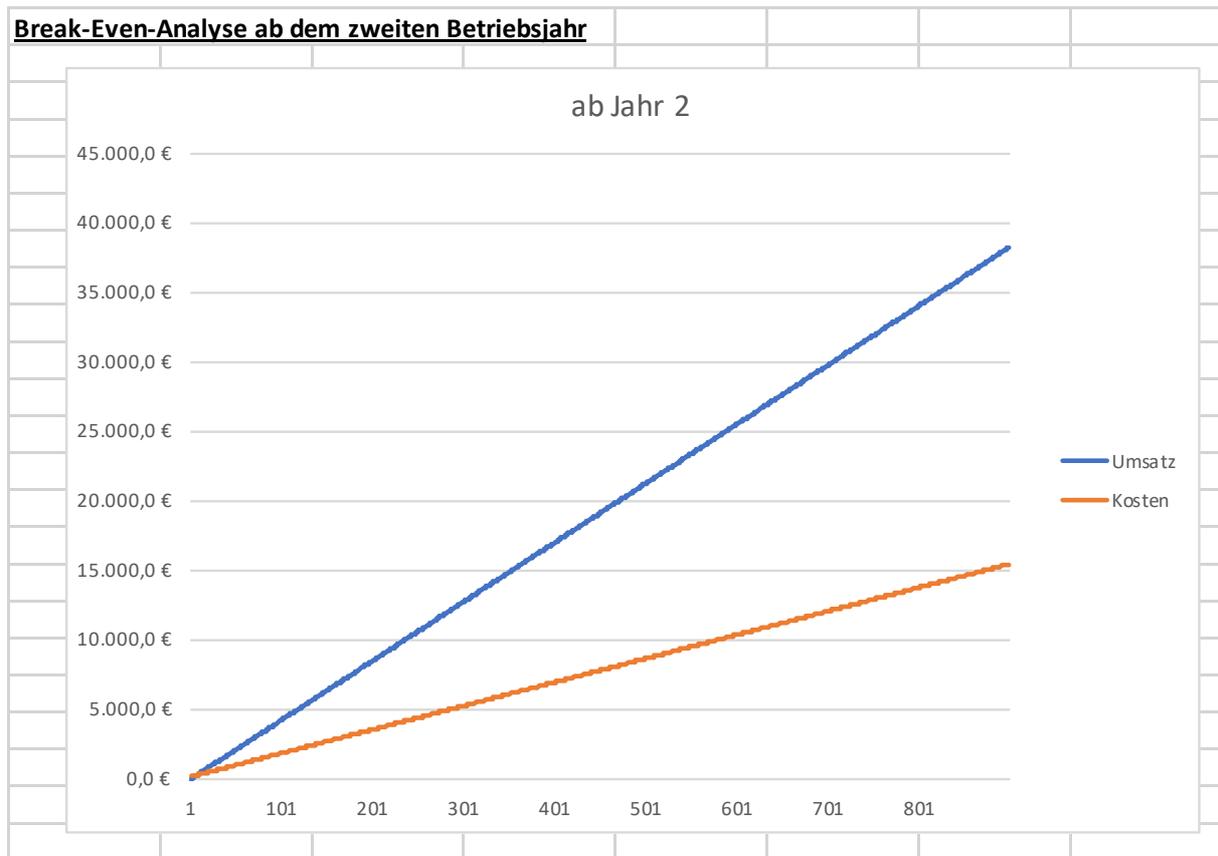


Tabelle 1: Break-Even-Analyse ab dem zweiten Jahr

Ab dem zweiten Jahr ist zu sehen, dass die geringen Fixkosten für eine sehr positive Betrachtung der Break-Even-Analyse sorgen. Bereits ab einigen wenigen Behandlungen ist bereits ein gewinnorientiertes Geschäft zu verzeichnen. Im Rahmen der Geschäftsbetrachtung sollten die wichtigsten Punkte in Form einer SWOT-Analyse betrachtet werden, die besondere Eigenschaften für die Firma aufzeigen können.

Vorteile:

- Geschäftsidee in einem stark nachgefragten handwerksähnlichen Bereich
- Akquise und Networking im privaten Freizeitumfeld
- Verbindung von Hobby mit Beruf
- durch Nebentätigkeitsannahme kein Existenzrisiko

Nachteile:

- körperlich anstrengende Tätigkeit
- eigene Mobilität vorausgesetzt
- hohe Flexibilität gefordert

Chancen:

- kombinierte Dienstleistung bietet dem Endkunden weniger Ansprechpartner und somit leichtere Koordination
- weniger Aufwand für Buchhaltung je Kooperationspartner durch gemeinsame Organisation
- gute Mundpropaganda für die Dienstleistung

Risiken:

- im Bereich des Horsemanship und Pferdetrainings gibt es viele unterschiedliche Anbieter mit unterschiedlichen Konzepten, was zu Verunsicherungen bei potenziellen Kunden führen kann
- ungleiche Nachfrage nach den beiden Dienstleistungen
- schlechte Mundpropaganda kann zu schnellen Kundenverlust führen

Realisierungs-„Fahrplan“:

Zunächst müssen entsprechende Ausbildungen absolviert werden, um selbstständig im entsprechenden Bereich tätig zu werden. Dies müssen sowohl die Ausbildungen zur Hufpflege als auch zum Horsemanship-Training sein. Bekannte Anbieter im Bereich Hufpflege sind:

- Zanger-Pferd⁴
- Hufbeschlagsakademie⁵
- Hufbalance Rosi Schnitzenbaumer⁶
- u.a.

Für die Ausbildung im Bereich Pferdetraining kommen eine Vielzahl an Ausbildungen in Frage. Hier können Horsemanship, klassische Reitlehrerausbildung, englische Reitlehrerausbildung oder die Westernreitlehrerausbildung in Frage kommen. In dieser Ausarbeitung soll der Schwerpunkt auf den Ausbildungen des Natural Horsemanship liegen, da hier eine Vielzahl an Ausbildungsaspekten abgedeckt wird.⁷

Nach Absolvierung der Ausbildung müssen dann dementsprechend notwendige Anmeldungen durchgeführt werden und die entsprechenden Versicherungen abgeschlossen werden. Die wichtigsten Schritte⁸ dabei sind:

- Anmeldung des Kleinunternehmens beim Finanzamt
- Anmeldung beim Finanzamt
- eventuell Kammeranmeldung (Industrie- und Handelskammer, Handwerkskammer), ist abhängig von der tatsächlich auszuführenden Tätigkeit
- eventuell freiwillige Anmeldung in der Berufsgenossenschaft
- Abschluss der relevanten Versicherungen, insbesondere Betriebs- und Berufshaftpflichtversicherung
- Geschäftskonto bzw. Prüfung des Kontos auf gewerbliche Nutzung
- Aufbau einer einfachen Buchhaltung
- Prüfung der KFZ-Versicherung auf gewerblichen Anteil

Sind diese entsprechenden Formalitäten erfolgt, kann mit den entsprechenden Tätigkeiten begonnen werden und die ersten Kunden akquiriert werden. Dabei sind folgende Themen von zentralem Interesse:

- Beschaffen von Arbeitsmitteln
- Akquise von entsprechenden Materiallieferanten, ggf. Rabattverträge verhandeln
- akquirieren von Kunden durch die o.g. Akquisemöglichkeiten

⁴ Ausbildung Hufpflege: <https://www.zanger-pferd.de>, 18.01.2022

⁵ Ausbildung Hufpflege: <https://www.hufbeschlagsakademie.eu>, 18.01.2022

⁶ Ausbildung Hufpflege: <https://www.huhfbalance.de>, 18.01.2022

⁷ NHS Pferdecoach: <https://www.ekvedo.com>, 18.01.2022

⁸ Anmeldung Kleinunternehmer: <https://www.selbststaendig.de>, 31.01.2022

Zusammenfassung

Die Betrachtung aller Gegebenheiten und die Bewertung des Marktes zeigt, dass für die Tätigkeit kein erhöhtes Geschäftsrisiko festzustellen ist. Die Tätigkeiten können nebenberuflich erfolgen und sind nicht existenzsichernd.

Bei der Analyse des Wettbewerbs konnten keine direkten Mitbewerber im Nahumfeld identifiziert werden. Da für dieses Angebot keine relevanten Fixkosten entstehen, ist der Break Even Point entsprechend nicht zu berücksichtigen. Lediglich die Versicherungen der Unternehmer verursachen regelmäßige nicht variable Kosten.

Ein besonderer Anreiz ist das Komplettangebot, welches bei den Wettbewerbern so nicht gefunden werden kann und somit ein Alleinstellungsmerkmal dieser Unternehmung darstellt. Für Kunden ist dies planbar und gibt eine Sicherheit, entsprechend in Pflege und Ausbildung des eigenen Tieres abgesichert zu sein. Da für den Aufbau des Unternehmens keinerlei Finanzierungen benötigt werden und ein entsprechender Markt gesehen wird, ist eine Umsetzung dieser Businessplanung anzustreben.

Quellen

Anmeldung Kleingewerbe: <https://www.selbststaendig.de>, 31.01.2022

Ausbildung Hufpflege: <https://www.hufbeschlagsakademie.eu>, 18.01.2022

Ausbildung Hufpflege: <https://www.huhfbalance.de>, 18.01.2022

Ausbildung Hufpflege: <https://www.zanger-pferd.de>, 18.01.2022

ekvedo NHS-Coaches: <https://www.ekvedo.com>, 31.01.2022

Hufpfleger Verzeichnis: <https://www.hufpflege-verband.de>, 31.01.2022

München

NHS Pferdecoach: <https://www.ekvedo.com>, 18.01.2022

Sandra Bonnemeier (2015): Der Businessplan: Konzept, Finanzplan, Präsentation, C.H. Beck,