



**H7-City-Nord Wirtschaftsgymnasium**

Klasse: 11b

## **Elektronische Datenverarbeitung**

**Unternehmensbroschüre  
Yeti Höhle**

vorgelegt von: Alexander Friedrich,  
Michel Kusch,  
Gabriel Königsfeld  
Ort: 22297 Hamburg  
Straße: Tessenowweg 3  
eingereicht bei: Herrn Schreiber

Abgabetermin: 13.01.2015  
Bearbeitungszeit: 31.09.2014 – 12.01.2015

# I. Inhaltsverzeichnis

Unternehmensbroschüre .....	1
II. Abbildungsverzeichnis .....	3
III. Tabellenverzeichnis .....	3
Titelblatt .....	4
1. Zusammenfassung .....	5
2. Die Gründungsidee.....	6
2.1 Produkt und Dienstleistung .....	6
2.1.1 Produkt Beschreibung:.....	6
2.2 Umfrage Ergebnisse: .....	6
2.2 Kunden und Markt .....	7
2.2.1 Branchenstrukturanalyse .....	7
2.3. Wettbewerb .....	8
2.3.1 Stärken-Schwächen-Analyse .....	8
2.3.2 Welche Stärken können wir ausbauen? Und wie? .....	8
2.3.3 Welche Schwäche müssen wir abbauen? Und wie? .....	8
3. Die Gründungsentscheidung .....	9
3.1 Preispolitik.....	9
3.2 Standort .....	9
4. Die Gründung .....	10
4.1 Rechtliche Grundlagen.....	10
4.2 Organisation und Mitarbeiter .....	10
4.3 Sonstiges .....	11
5. Die Gruppenarbeit .....	15
5.1 Ergebnisse der Reflektion I .....	15
5.2 Ergebnisse der Reflektion II .....	15
5.3 Ergebnisse der Gesamtevaluation .....	15
5.4 Kurzes eigenes Feedback.....	15
6. Quellenangaben .....	16
6.1 Literatur- und Internetquellen .....	16
6.1.1 Autorenverzeichnis .....	16

## **II. Abbildungsverzeichnis**

Abbildung 1: Branchenstrukturanalyse .....	7
Abbildung 2: Mehrliniensystem .....	10

## **III. Tabellenverzeichnis**

Tabelle 1 - Stärken-Schwächen-Analyse.....	8
--------------------------------------------	---

# YETI HÖHLE



## Die Eiszeit ist niemals vorbei!



Die Eisdielen, bei der man sich Online ein Eis auf Wunsch zusammenstellen und liefern lassen kann. Zudem gibt es jede Woche ein Spezialeis und zur kalten Zeit im Winter, unser Haus-frittiertes-Eis



# 1. Zusammenfassung

Die Yeti Höhle ist die Eis-Diele, die neben unserem Standort noch ein Lieferdienst anbietet. Zudem kann man bei unserer Homepage sich selbst online ein Eis zusammenstellen und von uns liefern lassen. Unsere Umfragen haben ergeben, dass die meisten Personen ca. 0,70 Euro für eine Kugel Eis ausgeben würden. Wir versuchen den Kunden die bestmögliche Qualität an Eis anzubieten zu einem niedrigen Preis. Eine Kugel würde bei uns 0,90 Euro kosten wobei wir viele Rabattmöglichkeiten anbieten, wie zum Beispiel der Hochsommer-Rabatt bei dem unser Eis um 10 Cent günstiger angeboten wird. Wir haben uns in Hamburg an der Alster niedergelassen und sind dort von 6-22 Uhr geöffnet.

## **2. Die Gründungsidee**

### **2.1 Produkt und Dienstleistung**

#### **2.1.1 Produkt Beschreibung:**

Wir wollen eine Eis-Diele aufbauen, die den Namen „Yeti Höhle“ trägt. Neben der Eis-Diele bieten wir noch ein Lieferdienst an, bei der man sich per Telefon oder im Internet ein Eis zusammenstellen und liefern lassen kann. Auf unserer Homepage kann man sich ein Eis aus vielen verschiedenen Eissorten auswählen und bestellen. Unser Lieferdienst liefert dieses Eis nun gekühlt so schnell wie möglich zu dem Kunden. Außerdem bieten wir jede Woche ein Spezial-Eis, in unserer Eis-Diele, an. Zur kalten Zeit im Winter bieten wir unser frittiertes Eis an.

#### **2.2 Umfrage Ergebnisse:**

Um unseren potenziellen Kunden näher zu kommen, haben wir eine Umfrage aufgestellt. Es hat sich ergeben, dass drei von sechs Personen sich unser frittiertes Eis kaufen würden, wenn es aber näher erläutert wird. Außerdem würden fünf von sechs Personen ihr Eis selber zusammenstellen. Unter anderem, haben wir die Leute auch befragt welche Sorten wir im Sortiment aufnehmen sollten. Diese Sorten wurden am meisten gewünscht: Stracciatella, Banane, Cookie und Waldmeister. Dann haben wir noch gefragt wie das Spezial-Eis aussehen soll. Die Auswertungen haben ergeben, dass sich die meisten Personen sich eine Trüffel-, eine Bier- und eine Wodka-Orangen Eis Sorte wünschen. Ebenfalls haben unsere Umfragen ergeben, dass sich die meisten Probanden weibliche Service-Kraft wünschen. Außerdem würden sie es angenehm finden, wenn unsere Eis-Diele gemütlich eingerichtet ist. Des Weiteren wurde sich gewünscht, dass in unseren Tischen ein Touch-Screen integriert ist, womit man seine Bestellung aufnehmen kann. Der Preis sollte am besten niedrig gehalten werden, da die meisten 70 Cent für eine Kugel zahlen würden. Zum Schluss haben wir noch gefragt, ob die Kunden es gut finden würden, wenn wir einen essbaren Eisbecher anbieten würden und alle befragten Personen fanden die Idee sehr gut. Zusätzlich dazu haben wir gefragt, ob sie die Eiswaffel mit verschiedenen Geschmacksorten haben wollen und auch diese Idee kam bei den Befragten sehr gut an.

## 2.2 Kunden und Markt

### 2.2.1 Branchenstrukturanalyse

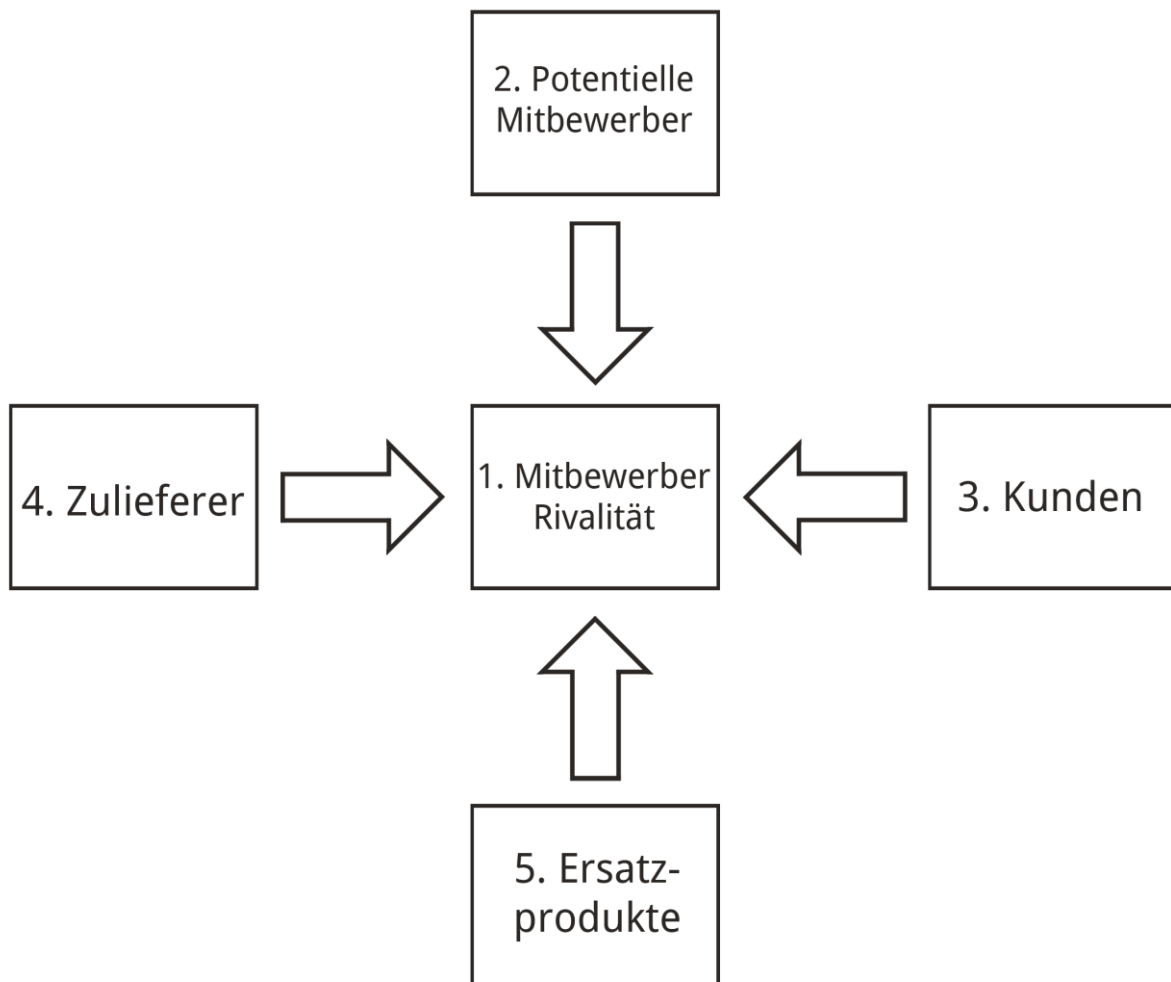


Abbildung 1: Branchenstrukturanalyse

- |                             |                                          |
|-----------------------------|------------------------------------------|
| 1. Mitbewerber / Rivalität: | - andere Eisdienen                       |
| 2. Potentielle Mitbewerber: | - andere Lieferdienste                   |
| 3. Kunden:                  | - Laufkundschaft                         |
| 4. Zulieferer:              | - Werkstofflieferer (Obst, Becher, usw.) |
| 5. Ersatzprodukte:          | - Schokolade, Fertigeis                  |

## 2.3. Wettbewerb

### 2.3.1 Stärken-Schwächen-Analyse

Tabelle 1 - Stärken-Schwäch-Analyse

Kriterium	5	4	3	2	1	0	-1	-2	-3	-4	-5	Bemerkungen
Nachfrage Schwankungen			x									Sommer/Winter
Produkt Vielfalt			x									
Erreichbarkeit		x										
Einzigartigkeit		x										
Konkurrenz					x							

### 2.3.2 Welche Stärken können wir ausbauen? Und wie?

1. Die Erreichbarkeit können wir ausbauen, indem wir mehr Lieferanten einstellen.
2. Wir könnten unsere Produktvielfalt ausbauen, indem wir eine größere Auswahl darbieten.
3. Nachfrage Schwankungen können wir vorbeugen, indem wir unser Eis zusammenstellen lassen und selbst im Winter liefern.

### 2.3.3 Welche Schwäche müssen wir abbauen? Und wie?

1. Die Konkurrenz können wir abschwächen, indem wir eine bessere Qualität, annehmbare Preise und ein größeres Angebot bieten.
2. Die Rohstoffe müssen möglich gering gehalten werden.



## **3. Die Gründungsentscheidung**

### **3.1 Preispolitik**

Wir bieten unser Eis pro Kugel für 0,90 € an. Zudem haben wir ein Stempelsystem, bei dem man für jede dritte Kugel einen Stempel. Wenn man nun neun Stempel bei uns abgibt, kriegt man eine Kugel umsonst als Treuebonus. Außerdem bieten wir Saisonbedingte Rabatte an. Im Hochsommer wird unser Eis für 5 Cent pro Kugel günstiger angeboten. Im Winter wird unser Eis für jeden Minus-Grad Celsius (maximal -10°C) 1 Cent günstiger pro Kugel. Außerdem bieten wir ein Mengenrabatt an. Schüler erhalten bei uns einen Kinder-Rabatt und bekommen für 85 Cent eine Kugel Eis. Unser Eis kann man auch Online über unsere Seite bestellen. Die einzige Lieferungsbedingung ist, dass das Eis mindestens 2€ kosten muss. Bei uns kann man per Nachnahme, Bankverbindung, Kreditkarte, unsere Gutscheine, Rechnung (Großaufträge) bezahlen.

### **3.2 Standort**

Wir haben entschieden unser Unternehmen an der Alster in Hamburg aufzubauen. Diese Entscheidung haben wir getroffen, indem wir verschiedene Standortfaktoren gewichtet und ausgewertet haben. Es standen uns zwei Standorte zur Auswahl zwischen denen wir uns entscheiden konnten. Die zwei Standorte waren Eppendorf und die Alster. Wir haben uns für die Alster entschieden, da sie uns mehr Möglichkeiten anbietet.

## 4. Die Gründung

### 4.1 Rechtliche Grundlagen

Wir wählten für unser Unternehmen die Unternehmensform „Offene Handelsgesellschaft“

Firma:	Yeti Höhle OHG
Namen der Geschäftsführer:	Michel Kusch, Alexander Friedrich, Gabriel Königsfeld
Ort der Niederlassung:	Hamburg
Höhe des Grundkapitals:	25.000€
Höhe des Haftungskapitals:	25.000€

### 4.2 Organisation und Mitarbeiter

Wir wählten für unser Unternehmen das Mehrliniensystem.

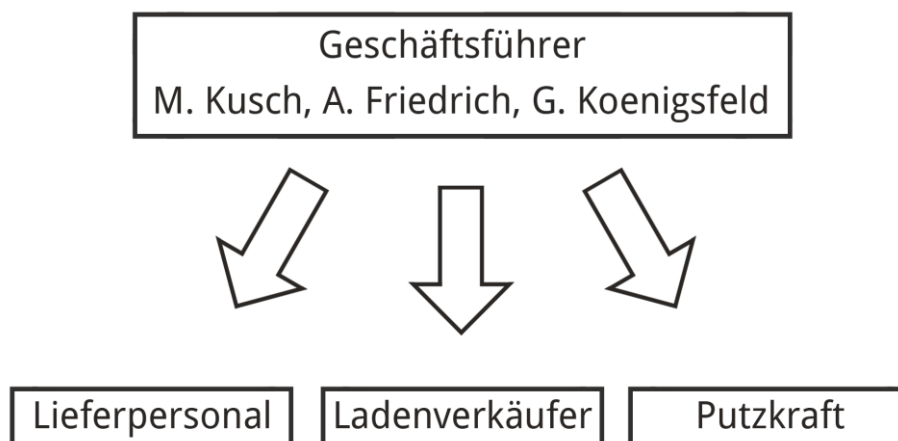


Abbildung 2: Mehrliniensystem

## 4.3 Sonstiges

### Offene Handelsgesellschaft (OHG)

**Zuordnung:** Personengesellschaft

HGB § 105 (1) Die Offene Handelsgesellschaft ist die vertragliche Vereinigung von zwei oder mehr Personen (auch juristische Personen) zum Betrieb eines Handelsgewerbes unter gemeinschaftlicher Firma mit unbeschränkter Haftung aller Gesellschafter.

Offen heißt die OHG deshalb, weil bei ihr die Gesellschafter gemeinsam nach außen in Erscheinung treten. Die OHG ist die klassische Form für den Zusammenschluss von Kaufleuten.

**Firma:** Die Firma der OHG kann aus Personen-, Sach- oder Fantasienamen bestehen und muss die Bezeichnung Offene Handelsgesellschaft oder eine allgemeine Abkürzung wie OHG, offene HG oder oHG enthalten.

**Gründung:** mind. 2 Personen  
juristische Personen, natürliche Personen, Handelsgesellschaften

**Form:** Der Gesellschaftsvertrag ist formfrei. Schriftform ist jedoch üblich.

**Beginn der Gesellschaft:** Im *Innenverhältnis* bestimmt der Gesellschaftsvertrag den Beginn der Gesellschaft. Im *Außenverhältnis* beginnt die Gesellschaft, sobald ein Gesellschafter Geschäfte in ihrem Namen tätigt, spätestens jedoch, mit ihrer Eintragung ins Handelsregister.

**Anmeldung beim Handelsregister:** Sie muss von allen Gesellschaftern der OHG vorgenommen werden. Die zwingende Eintragung im Handelsregister ist deklaratorisch (rechtsbezeugend).

**Grundkapital:** Es gibt keine Vorschriften. Regelung im Gesellschaftsvertrag.

**Haftung:** Für die Verbindlichkeiten der OHG haften alle Gesellschafter persönlich als Gesamtschuldner und die OHG mit dem Geschäftsvermögen.

***Unbeschränkt – Direkt (unmittelbar) – Gesamtschuldnerisch (solidarisch)***

***Unbeschränkt*** = Der Gesellschafter haftet nicht nur mit seinem Anteil am Geschäftsvermögen, sondern auch mit seinem Privatvermögen.

***Direkt (unmittelbar)*** = Jeder Gläubiger kann sich unmittelbar an jeden Beliebigen Gesellschafter halten.

***Gesamtschuldnerisch*** = Alle Gesellschafter haften für die gesamten Schulden der Gesellschaft. Ein Gesellschafter, der in eine bestehende OHG eintritt, haftet auch für die Schulden der Gesellschaft, die bei seinem Eintritt bereits bestehen.

**Rechtsverhältnis der Gesellschafter im Innenverhältnis.**

Im Gesellschaftsvertrag werden unter anderen Regelungen der Führungsaufgaben im Rahmen der Geschäftsführungsbefugnis geregelt. Über die Regelungen im Gesellschaftsvertrag hinaus gelten nachfolgende gesetzliche Regelungen.

**» Pflichten**

**Leistung der Kapitaleinlage:** Jeder Gesellschafter ist verpflichtet, die im Gesellschaftsvertrag festgesetzte Kapitaleinlage zu leisten.

**Geschäftsführung:** Jeder Gesellschafter hat die Pflicht, die Geschäfte der Gesellschaft zu führen und Dienste persönlich zu leisten.

**Wettbewerbsenthaltung:** Einem Gesellschafter ist es verboten, ohne Einwilligung der anderen Gesellschafter im Handelsgewerbe der eigenen Gesellschaft Geschäfte auf eigene Rechnung zu machen und sich an einer anderen gleichartigen Gesellschaft als persönlich haftender Gesellschafter zu beteiligen.

**Verlustbeteiligung:** Der Verlust wird nach Köpfen verteilt und vom Kapitalanteil abgezogen.

## » Rechte

**Geschäftsführung:** Für gewöhnliche Handlungen besteht der Grundsatz der Einzelgeschäftsführungsbefugnis (jeder Gesellschafter ist allein zur Geschäftsführung berechtigt). Für außergewöhnliche Geschäfte ist der Gesamtbeschluss aller Gesellschafter erforderlich, z. B. beim Grundstückskauf.

**Kontrolle:** Ein Gesellschafter der von der Geschäftsführung ausgeschlossen ist, kann sich jederzeit über die Geschäftslage persönlich unterrichten.

**Ersatz von Aufwendungen:** Machen einzelne Gesellschafter im Geschäftsinteresse Aufwendungen aus Privatmitteln, so können sie sich diese ersetzen lassen und auch Zinsen dafür verlangen.

**Anteil am Gewinn:** Gesetzlich hat jeder Gesellschafter Anspruch auf 4 % seines Kapitalanteils (Vordividende). Der Restgewinn wird nach Köpfen verteilt.

**Kapitalentnahme:** Jeder Gesellschafter ist berechtigt, bis zu 4 % seines zu Beginn des Geschäftsjahres vorhandenen Kapitals zu entnehmen.

## **Rechtsverhältnis der Gesellschafter im Außenverhältnis.**

**Vertretungsmacht:** Gesetzlich ist jeder Gesellschafter Dritten allein zur Vertretung ermächtigt. Er kann Dritten gegenüber Willenserklärungen abgeben durch welche die Unternehmung berechtigt und verpflichtet wird. Der Entzug der Vertretungsmacht ist durch Gesellschafter-Mehrheitsbeschluss oder durch Gerichtsbeschluss möglich. Änderungen müssen im Handelsregister eingetragen und durch Schriftverkehr bekannt gemacht werden.

**Kündigung:** Die Kündigung eines Gesellschafters ist mit einer Frist von 6 Monaten auf das Ende des Geschäftsjahres möglich. Der ausscheidende Gesellschafter haftet noch 5 Jahre lang für die Verbindlichkeiten der Gesellschaft die während seiner Zeit begründet wurden.

Tod, Kündigung oder Insolvenz eines Gesellschafters bedeuten nicht das Ende der OHG, sondern nur, dass der betreffende Gesellschafter ausscheidet, die OHG besteht weiterhin fort.

## **5. Die Gruppenarbeit**

### **5.1 Ergebnisse der Reflektion I**

Wir als Gruppe haben uns schnell ins Thema eingefunden und kamen gut miteinander zurecht. An manchen Zeiten sind wir etwas am Thema abgewichen aber konnten schnell wieder den roten Faden finden.

### **5.2 Ergebnisse der Reflektion II**

Wir fanden, dass wir als Gruppe gut als Team gearbeitet haben. Die Aufgaben wurden gerecht aufgeteilt, wobei wir als Team uns gegenseitig ergänzt haben.

### **5.3 Ergebnisse der Gesamtevaluation**

Unser Team hat zielstrebig gearbeitet. Auch wenn es Zeiten gab, an denen wir uns nicht hundertprozentig konzentriert haben, hatten wir das Beste daraus gemacht.

### **5.4 Kurzes eigenes Feedback**

Die Unternehmensgründung hat uns als Gruppe sehr gut gefallen. Es war ein Thema mit dem wir uns alle gut und intensiv arbeiten konnten.

## 6. Quellenangaben

### 6.1 Literatur- und Internetquellen

#### 6.1.1 Autorenverzeichnis

Schmacht, R. (7. Februar 2007). *Design & Layout - css-menü(ue).de*. Von css-menü(ue).de: <http://www.css-menü.de/schmachtonline/bwl/pdf/ohg.pdf> abgerufen