

Businessplan

Reisebüro

Firmenname

Name

Adresse

Telefonnummer

Faxnummer

E-Mail-Adresse

Datum der Unternehmensgründung

Businessplan Reisebüro

Inhaltsverzeichnis

Zusammenfassung	3
Lebenslauf des Gründers	4
Standort	5
Rechtsform	7
Leistungsangebot	7
Zielgruppe	7
Stärken / Schwächen	6
Marktumfeld	8
Mitbewerberanalyse	9
Umsatzplanung	10
Personalplanung	11
Kostenplanung	12
Investitionsplanung	13
Liquiditätsplanung	14
Rentabilitätsplanung	15
Kapitalbedarfsplanung	16
Finanzierungsplanung	17
Marketing	18
Rechtliche Voraussetzung	19
Risikoanalyse	19
Ziele und Visionen	19
Zeitplan	20

Zusammenfassung

Ich werde mich mit einem Reisebüro selbstständig machen. Das Leistungsangebot umfasst, Beratung, Organisation und Vermittlung von Urlaubs- und Geschäftsreisen. Hierzu gehören im Einzelnen: Planung des gesamten Reiseablaufs, Beratung der Kunden, Buchung und Reservierung von Reisen, Reklamationsbearbeitung.

In Deutschland gibt es laut Deutschen Reiseverband e. V. ca. 9.800 Reisebüros mit einem Branchenumsatz von 3,8 Mrd. Euro. Davon arbeiten rund 70 % unter 250.000 EUR Jahresumsatz und rund 80 % mit weniger als 10 Beschäftigten. Ketten- und Franchise-Büros machen insgesamt fast 40 Prozent der Vermittlungsstellen aus, Kooperations-Büros knapp 60 Prozent – völlig ungebundene Büros nur 3 Prozent. Die 5 größten Vertriebssysteme erzielen einen Anteil am Gesamtmarkt von rund 66 Prozent.

Bitte machen Sie hier Angaben zum Standort Ihres Reisebüros.

„Die Reiselust kennt keine Grenzen, das Urlaubsbudget schon. Auf diese Formel lässt sich das Reiseverhalten der Deutschen zusammenfassen. Insgesamt sind 52 Prozent der Bundesbürger fünf Tage und mehr unterwegs. Hierbei glich sich das Reiseverhalten in West- und Ostdeutschland weiter an und auch die Unterschiede zwischen der Stadt- und Landbevölkerung wurden geringer. Groß blieben dagegen die Differenzen zwischen den Einkommenschichten. So verreisten in der abgelaufenen Urlaubssaison vier von fünf Besserverdienenden (79%). Im Vergleich zum Vorjahr war dies eine Steigerung um fünf Prozentpunkte und ein Ende der Reiselust der wohlhabenden Deutschen ist kaum abzusehen.

Aufgrund hervorragender Kontakte zu Zielgruppe wird der Existenzgründer bereits ab dem ersten Monat Aufträge generieren können. Neukunden werden vor allem durch ein intensives Networking sowie regelmäßiges Telefonmarketing (Geschäftskunden) gewonnen.

Ich werde zumindest in der Startphase ohne zusätzliches Personal auskommen. Im zweiten Jahr wird eine Vollzeitkraft eingestellt.

Im Gründungsjahr ist ein Umsatz in Höhe von 69.000 Euro geplant. Im zweiten Jahr steigt der Umsatz auf fast 124.000 Euro an und bleibt dann etwa konstant bei ca. 174.000 Euro ab dem dritten Jahr. Um diesen Umsatz zu erreichen werde ich in den ersten 3 Jahren komplett auf Urlaub verzichten, da es besonders in der Startphase wichtig ist, als zuverlässiger Partner der Auftraggeber „immer zur Stelle“ zu sein.

Die Investitionen des Unternehmens sind relativ gering, da die Tätigkeit als Reisebüro zur Erbringung der Dienstleistungen keine teuren Maschinen benötigt. Es wird lediglich eine moderne Computerausstattung und Software benötigt. Notwendige Büroeinrichtung wird gebraucht gekauft. Hierfür wurden 20.000 Euro im ersten Monat eingeplant. Die Einrichtung des Reisebüros wird von mir selbst übernommen.

Das Unternehmen wird als Einzelunternehmen von **(Ihr Name)** gegründet. Der Gründer verfügt über weitreichende Erfahrung im Reisesektor.

Der Kapitalbedarf der Existenzgründung beträgt **(tragen Sie hier Ihren Kapitalbedarf ein, den Sie im Kapitel Kapitalbedarfsplanung errechnet haben)** und wird folgendermaßen gedeckt:

- Eigenkapital: **Höhe der Eigenmittel**
- Fremdkapital: **Höhe der aufgenommenen Darlehen**
- Förderung: **z.B. Arbeitsamt**