

# Businessplan

## Reiseveranstalter

### **Marokkoreisen 1001 Nacht**

Name

Adresse

Telefonnummer

Faxnummer

E-Mail-Adresse

Datum der Unternehmensgründung

# Businessplan Reiseveranstalter

## Marokkoreisen 1001 Nacht

### Inhaltsverzeichnis

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

## Zusammenfassung

Ich werde mich als Reiseveranstalter mit Spezialisierung auf Individual- und Gruppenreisen nach Marokko selbstständig machen. Das Leistungsangebot umfasst die Organisation und Durchführung von Individual- und Gruppenreisen nach Marokko. Hierzu gehören im Einzelnen: Planung des gesamten Reiseablaufs, Einkauf von Leistungen von Drittanbietern (Hotels, Reiseleitung und Transport), Beratung der Kunden, Vermittlung von Flügen nach Marokko in Zusammenarbeit mit einem befreundeten Reisebüro, Reklamationsbearbeitung.

Marokko ist eines der bedeutendsten Reiseziele Nordafrikas und erwirtschaftet 10 % seiner Devisen durch den Tourismus. Etwa 80 % der Touristen, die Marokko besuchen, sind Europäer. Außer der vielfältigen Landschaft und den kulturellen Gegensätzen bietet Marokko eine Vielzahl von Sehenswürdigkeiten seiner orientalischen Geschichte.

Bereits die geografische Lage Marokkos verschafft dem Land einen Vorteil gegenüber seinen arabischen Konkurrenten. Marokko liegt nur etwas über vier Flugstunden von Deutschland entfernt.

Im Gründungsjahr ist ein Umsatz in Höhe von ca. 109.000 Euro geplant. Im zweiten Jahr steigt der Umsatz auf fast 255.000 Euro an und bleibt dann etwa konstant bei ca. 278.000 Euro ab dem dritten Jahr. Um diesen Umsatz zu erreichen wird der Gründer 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.

Ich werde zumindest in der Startphase ohne zusätzliches Personal auskommen. Sämtliche Leistungen wie Reiseleiter werden von externen Anbietern gekauft.

Zur Gründung sind keine hohen Investitionen notwendig, da für das Home-Office lediglich 1.000 Euro für Computer und 1.000 Euro für Geschäftsausstattung benötigt werden. Im dritten Jahr sind Ersatzinvestitionen eingeplant.

Das Unternehmen wird als Einzelunternehmen gegründet. Der Gründer verfügt über weitreichende Kontakte in Marokko und habe dort bereits als Reiseleiter gearbeitet.

Als kleiner Nischen-Reiseveranstalter werde ich im Marketing vor allem auf das Internet stützen. Es wird eine Website erstellt und in relevanten Suchmaschinen und in verschiedenen Portalen publiziert. Diese Website wird stets aktuell gehalten und weist ständig neue Angebote auf. Die Reisen werden auch über Ebay angeboten. Zusätzlich werden die Reisen über kleine unabhängige Reisebüros vertrieben.

Sitz des Unternehmens wird sein: **tragen Sie hier Ihre Firmenadresse ein (im Normalfall Ihre Privatadresse)**

Das Unternehmen wird als Einzelunternehmen von **(Ihr Name)** gegründet.

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

- Eigenkapital: **Höhe der Eigenmittel**
- Fremdkapital: **Höhe der aufzunehmenden Darlehen**

Der Start des Unternehmens ist am **(tragen Sie hier das geplante Startdatum ein)**