

Businessplan

Schüler-Nachhilfe

Firmenname

Name

Straße, Hausnummer

PLZ, Ort

Telefonnummer

Faxnummer

E-Mail-Adresse

Datum der Unternehmensgründung

Businessplan Schüler-Nachhilfe

Inhaltsverzeichnis

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

Zusammenfassung

Ich werde mich im Bereich der Schüler-Nachhilfe selbstständig machen. Die Existenzgründung als Nachhilfelehrer erfordert keine speziellen rechtlichen Voraussetzungen, da für diese Tätigkeit keine besondere Berufsausbildung nötig ist. Jedoch verfüge ich über eine pädagogische Ausbildung für diesen Beruf.

Das Leistungsangebot umfasst die Erteilung von Nachhilfeunterricht für Schüler in folgenden Fächern: **(Bitte hier Ihre Schwerpunkte angeben)**. Zielgruppe sind Kinder und Jugendliche, die Versäumtes oder Nicht-Verstandenes nachholen sollen.

In Deutschland erhalten 14 Prozent aller Schülerinnen und Schüler zwischen sechs und 16 Jahren an allgemeinbildenden Schulen Nachhilfeunterricht – nahezu 1,2 Millionen der knapp 8,3 Millionen Schulkinder. Das ergab eine Studie der Bertelsmann-Stiftung, für die Infratest dimap bundesweit 4300 Elternteile befragt hat. Eltern, deren Kinder Nachhilfe bekommen, geben demnach monatlich im Schnitt 87 Euro aus, insgesamt fließen jährlich 879 Millionen Euro.

Deutsche Schüler sind im internationalen Vergleich mittelmäßig, so die Ergebnisse der Pisa-Studien. Fehlende Fachbetreuung am Nachmittag, zu große Klassen, Unterrichtsausfall und überlastete Familien werden unter anderem als Ursachen genannt. Eltern geben etwa eine Milliarde Euro pro Jahr für den Zusatzunterricht aus, Tendenz steigend. Die größten Probleme haben deutsche Schüler in den Fächern Mathematik, Englisch und Deutsch.

In Deutschland gibt es über 3.000 gewerbliche Nachhilfeinstitute. Sie machen aber nur rund ein Viertel des Marktes aus. Der größte Teil der Schüler paukt mit privat organisierten Nachhilfelehrern. Die Institutsnachhilfe wird von zwei bundesweiten Anbietern dominiert: Studienkreis und Schülerhilfe mit je rund 1.000 Niederlassungen.

Bereits im ersten Jahr ist ein Umsatz von ca. 19.000 Euro geplant. Im zweiten Jahr steigt der Umsatz auf 38.000 Euro und bleibt dann ab dem dritten Jahr konstant bei 40.000 Euro.

Bei der Kostenplanung wurde vor allem darauf geachtet, den Finanzbedarf so gering wie möglich zu halten. Größte Position ist ein Fahrzeug. Dieses wird gebraucht geleast, um die Kosten gering zu halten. Um eine ausreichende Anzahl an Kursteilnehmern zu garantieren, werden Kurse in verschiedenen Gemeinden in der Umgebung angeboten. Ein Fahrzeug ist also unverzichtbar.

Der Gründer wird sich von Beginn an durch ein geschicktes Marketing von den Mitbewerbern abheben. Daher sind regelmäßig verschiedene Marketingaktionen geplant. Langfristig sollen die meisten Kunden über Empfehlungen gewonnen werden.

Das Unternehmen wird als Einzelunternehmen von **(Ihr Name)** gegründet. Als Unternehmensstandort wird **(tragen Sie hier bitte die Adresse ein)** gewählt. Die Gründung erfolgt vom Home-Office aus. Auf diese Weise wird der Kapitalbedarf der Existenzgründung geringgehalten.

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 aufgenommenen Darlehen**

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