

Businessplan

Seniorenbetreuung

Firmenname

Name

Straße, Hausnummer

PLZ, Ort

Telefonnummer

Faxnummer

E-Mail-Adresse

Datum der Unternehmensgründung

Businessplan Seniorenbetreuung

Inhaltsverzeichnis

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

Zusammenfassung

Der demografische Wandel unserer Zeit, d.h. der immer größer werdende Anteil an Senioren in unserer Gesellschaft, führt zwangsläufig dazu, dass neue Dienstleistungen für Senioren benötigt werden. Ein Dienstleistungsunternehmen für Seniorenbetreuung greift diese Idee auf und bietet persönliche Betreuung dort, wo ambulante Pflegedienste oft Ihre Leistungen nur auf eine Grundpflege reduziert anbieten können.

Die Seniorenbetreuung richtet sich an ältere und hilfsbedürftige Menschen, deren Anspruch über die reine Pflegeleistung hinausgeht. Die Dienstleistung besteht aus folgenden Bereichen: Haushaltshilfe, soziale Betreuung, Ausflüge, Begleitung, Botengänge und Haustierpflege.

Aufgrund der Tatsache, dass die Krankenkassen diese Leistungen im Allgemeinen nicht übernehmen, werden die Dienstleistungen direkt mit den Senioren bzw. deren Familien abgerechnet. Hierzu sollen mit den Kunden möglichst langfristige Pauschalbeträge geschlossen werden.

Die Umsatzplanung basiert auf der Voraussetzung, dass die Unternehmensgründung sorgfältig vorbereitet wurde und schon vor Unternehmensgründung die ersten Kontakte zu Multiplikatoren und verschiedenen Interessenten geknüpft wurden. Bereits im ersten Jahr ist ein Umsatz von ca. 27.000 Euro geplant. Im zweiten Jahr steigt der Umsatz auf 76.000 Euro und soll dann ab dem dritten Jahr bei etwa 103.000 Euro liegen.

Das Unternehmen wird als Einzelunternehmen vom Home-Office ausgegründet. Erst bei Bedarf wird zusätzliches Personal eingestellt. Auf diese Weise sind sowohl die Kosten als auch die Investitionen der Existenzgründung sehr gering und die Finanzierung kann z.B. durch die Gewährung von Gründungsausschuss erfolgen.

Der Vertrieb der Dienstleistung soll über Multiplikatoren wie z.B. Ärzte und Senioreneinrichtungen stattfinden. Hierbei baut der Existenzgründer sehr stark auf die persönliche Ansprache der Multiplikatoren und der Senioren selbst. Da es sich bei den Tätigkeiten um ein Vertrauensverhältnis handelt, soll dieses Vertrauen auch schon im Vertrieb aufgebaut werden. Außerdem wird eine Website in das Internet gestellt, um das Angebot auch dort zu platzieren.

Nach Aufbau des Unternehmens sollen weitere Dienstleistungen im Bereich der persönlichen Dienstleistung angeboten werden.

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 aufgenommenen Darlehen**

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