

# Businessplan

## Smart Repair

### **Firmenname**

Name

Straße, Hausnummer

PLZ, Ort

Telefonnummer

Faxnummer

E-Mail-Adresse

Datum der Unternehmensgründung

# Businessplan Smart Repair

## Inhaltsverzeichnis

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

## Zusammenfassung

Ich werde mich mit der Dienstleistung „Smart-Repair“, also der kostengünstigen Reparatur von Fahrzeugschäden selbständig machen. **SMART**-Repair steht für „**S**mall to **M**edium **A**rea **R**epair **T**echniques“ und umfasst grundsätzlich die Reparatur von Standardschäden an Neu- und Gebrauchtfahrzeugen.

Die Smart-Repair-Technologie ist in den neunziger Jahren in den USA entwickelt worden. Seit ca. 1996 werden diese Reparaturverfahren in Deutschland angewandt und erfreuen sich einem stetig wachsenden Markt. Der durch Medienberichte gestützte Anstieg der Popularität führt zu einer kontinuierlich steigenden Kundenakzeptanz. So wurde das Verfahren und die Vorzüge bereits in Sendungen wie „SternTV“ vorgestellt.

Räumlich liegt die Zielgruppe im Umkreis von ca. 30 Kilometern um den Geschäftssitz. Die Absatzmöglichkeiten der Dienstleistungen sind breit gefächert. Durch technisches Know-how und einem kompletten und flexiblen Service ist das Angebot für gewerbliche sowie für private Kunden gleichermaßen interessant. Die Zielgruppe lässt sich in 3 Bereiche einteilen: Gewerblicher Autohandel, Privatkunden und Unternehmen, Vereine, Öffentliche Einrichtungen.

Die wirtschaftlich angespannte Lage und die daraus resultierende Bereitschaft zum Sparen veranlassen viele Kunden, sich vor Auftragsvergabe mehrere Angebote einzuholen. Hier kann der Existenzgründer durch günstige Preise etablierte Kfz-Werkstätten unterbieten.

Im Gründungsjahr ist ein Umsatz in Höhe von 93.000 Euro geplant. Im zweiten Jahr steigt der Umsatz auf 221.000 Euro an und bleibt dann etwa konstant bei ca. 285.000 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.

Im ersten Jahr liegen die Kosten bei ca. 48.000 Euro und im zweiten Jahr bei fast 57.000 Euro. Ab dem dritten Jahr steigen die Kosten auf ca. 93.000 Euro.

Die Investitionen in Höhe von 16.600 Euro werden für die Werkstatteinrichtung benötigt sowie für einen Laptop inkl. Software und Drucker.

Der Existenzgründer ist seit Jahren im Kfz-Bereich tätig und verfügt über weitreichende Erfahrung in den angebotenen Leistungen.

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 aufgenommenen Darlehen**

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