

Businessplan

Unternehmensberater

Firmenname

Name

Straße, Hausnummer

PLZ, Ort

Telefonnummer

Faxnummer

E-Mail-Adresse

Datum der Unternehmensgründung

Businessplan Unternehmensberater

Inhaltsverzeichnis

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

Zusammenfassung

Unternehmensberatung ist Rat und Mithilfe bei der Erarbeitung und Umsetzung von Problemlösungen in allen unternehmerischen, betriebswirtschaftlichen und technischen Funktionsbereichen.

Mehr und mehr Unternehmen vertrauen bei Problemen eher erfahrenen externen Beratern. Häufig verfügen diese Betriebe nicht über entsprechend qualifizierte Mitarbeiter, so dass diese Leistung von außen erbracht werden muss. Unternehmen wissen aus Erfahrung, dass nur mit der besten Lösung Kosten eingespart, Verfahren optimiert und höhere Gewinne realisiert werden. Um die beste Lösung jedoch zu finden, bedarf es eines fundierten Expertenwissens. Als Unternehmensberater bin ich die Fachkraft, die Lösungen sowie neue Perspektiven und Chancen ausarbeitet und im Betrieb direkt umsetzt.

Als Experte im Bereich (z.B. Marketing) werde ich mich als Unternehmensberater auf (z.B. Marketing für Handwerksunternehmen) spezialisieren. In dieser Nische ist bisher kein Mitbewerber im direkten Umkreis tätig. Die Anzahl der zur Zielgruppe gehörenden Unternehmen liegt bei (hier bitte die recherchierte Zahl eintragen). Häufig verfügen diese Betriebe nicht über entsprechend qualifizierte Mitarbeiter, so dass diese Leistung von außen erbracht werden muss.

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 gewonnen.

Ich werde zumindest in der Startphase ohne zusätzliches Personal auskommen. Im zweiten Jahr wird ein Mitarbeiter für das Büro eingestellt.

Im ersten Jahr wird ein Umsatz in Höhe 75.000 Euro geplant, welcher im zweiten Jahr auf 164.000 Euro ansteigen soll und dann ab dem dritten Jahr etwa konstant bei ca. 170.000 Euro liegen soll.

Das Unternehmen wird als Einzelunternehmen von (Ihr Name) gegründet. Der Gründer verfügt über weitreichende Erfahrung in oben genanntem Spezialisierungsgebiet.

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)