

Businessplan

Zahntechniker

Firmenname

Name
Straße, Hausnummer
PLZ, Ort
Telefonnummer
Faxnummer
E-Mail-Adresse
Datum der Unternehmensgründung

Businessplan Zahntechniker

Inhaltsverzeichnis

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

Zusammenfassung

Ich werde mich als Zahntechniker selbstständig machen. Die Zulassungsvoraussetzung dieses zulassungspflichtigen Handwerks wird von mir erfüllt. Ich verfüge über weitreichende Kontakte zu Zahnärzten in der näheren Umgebung, die bereits Interesse an den Leistungen bekundet haben.

Das Leistungsangebot umfasst das Fertigen, Reparieren und Reinigen von festsitzendem und herausnehmbarem Zahnersatz sowie Zahn- und Kiefer-regulierender Geräte.

Die Zielgruppe sind Zahnärzte in der näheren Umgebung.

Derzeit gibt es in Deutschland rund 9.400 zahntechnische Betriebe, mit leicht steigender Tendenz. In der Umsatzsteuerstatistik erfasst waren allerdings nur 7.100 Unternehmen, die mittelständisch-kleinbetrieblich organisiert sind: Beinahe drei Viertel der erfassten Unternehmen erzielen weniger als 500.000 EUR Jahresumsatz (netto, ohne Umsatzsteuer), knapp 45 Prozent unter 250.000 EUR. Direkte Konkurrenz der handwerklichen Betriebe stellen die Praxislabors dar, die von Zahnärzten in eigener Regie betrieben werden. In Westdeutschland halten diese einen Marktanteil von rund 30 Prozent, in den Neuen Bundesländern von knapp 18 Prozent. Der Zahnarzt mit Praxislabor ist gleichzeitig eigener Auftraggeber und Auftragnehmer und kann die Auftragsvergabe so vornehmen, dass zunächst die Auslastung seines eigenen Labors - möglichst mit ertragreichen Arbeiten - gesichert ist. Damit werden Auslastungsrisiken vom Zahntechniker-Handwerk getragen.

Im Gründungsjahr ist ein Umsatz in Höhe von ca. 115.000 Euro geplant. Im zweiten Jahr steigt der Umsatz auf ca. 250.000 Euro an, wo er dann konstant bleiben wird. 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 Ansprechpartner der Kunden „immer zur Stelle“ zu sein.

Bei der Kostenplanung wurde vor allem darauf geachtet, den Finanzbedarf so gering wie möglich zu halten. Größte Position sind dauerhaft die Personalkosten. Daher wird der Gründer Personal erst nach Bedarf einstellen. Aufgrund der bisherigen Tätigkeit verfügt der Gründer über hervorragende Kontakte zu potentiellen Mitarbeitern.

Die Investitionen zum Start des Unternehmens werden für Ladenausstattung (30.000 Euro), Maschinen und Werkzeuge (50.000 Euro) sowie für einen PC mit Drucker und Software ausgegeben.

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)**