

# Businessplan

# Augenoptiker

**Firmenname**

Name

Straße, Hausnummer

PLZ, Ort

Telefonnummer

Faxnummer

E-Mail Adresse

Datum der Unternehmensgründung

# Businessplan Augenoptiker

## Inhaltsverzeichnis

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

## Zusammenfassung

Ich werde mich als Augenoptiker selbstständig machen. Die Zulassungsvoraussetzung dieses zulassungspflichtigen Handwerks wird von mir erfüllt.

Die Zielgruppe sind Privatpersonen mit Sehschwächen im Umkreis von ca. 20 Kilometern. Dabei liegt ein besonderes Augenmerk auf den über 60-Jährigen, da in dieser Altersgruppe nahezu jeder zumindest eine Lesebrille benutzt.

Optikergeschäfte sind überwiegend inhabergeführt, nur 6 Prozent haben mehr als 2 Filialen. Nach Daten des ZVA beschäftigen Augenoptiker im Schnitt der Branche 4 Mitarbeiter (inkl. Inhaber), dabei gut die Hälfte (55,5 %) nicht mehr als 4 Mitarbeiter.

Das Marktpotential beträgt gut 40 Mio. Kunden mit Sehschwächen: Nach der regelmäßigen Allensbach-Untersuchung (2014) tragen 63,5 Prozent der Bundesbürger über 16 Jahren eine Brille und 5,2 Prozent Kontaktlinsen, dazu kommen noch etwa 1,5 Mio. jüngere Brillenträger. Nahezu alle Menschen über 60 Jahre benutzen zumindest eine Lesebrille. Die Allensbach-Brillenstudie zeigt zudem: Die 21- bis 29-Jährigen benötigen beinahe dreimal so häufig Sehhilfen wie in den 50er Jahren (32 % zu 13 % im Jahr 1952) – die Bildschirmarbeit hat diesen Trend über die letzten beiden Jahrzehnte verstärkt.

Im Gründungsjahr ist ein Umsatz in Höhe von 203.000 Euro geplant. Im zweiten Jahr steigt der Umsatz auf ca. 450.000 Euro an und bleibt dann etwa konstant bei ca. 553.000 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 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 ist der Wareneinkauf. Hier werde ich mich um günstige Konditionen bei Großhändlern bemühen und einer Einkaufsgemeinschaft beitreten.

Die Investitionen zum Start des Unternehmens werden für Ladenausstattung und Werkstatt 50.000 Euro sowie für einen PC mit Drucker und Software ausgegeben.

Ich bin seit Jahren im Bereich Augenoptiker-Handwerk tätig und verfüge über weitreichende Erfahrung als Augenoptiker.

Sitz des Unternehmens wird sein: **tragen Sie hier Ihre Firmenadresse ein (im Normalfall Ihre Laden- oder 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)**