Businessplan

EDV-Berater

Firmenname

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

Businessplan EDV-Berater

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
Liquiditätsplanung	13
Rentabilitätsplanung	14
Finanzierungsplanung	15
Marketing	16
Vertrieb	17
Rechtliche Voraussetzung	18
Risikoanalyse	18
Ziele und Visionen	18
Zeitplan	19

Zusammenfassung

Ich werde mich als EDV-Berater selbstständig machen.

Neueste Kommunikations- und Informationstechnik wird inzwischen in fast allen mittelständischen Unternehmen eingesetzt. Die schnelle Entwicklung in der Informationsverarbeitung und dem angrenzenden Bereich der Kommunikationstechniken macht es vielen kleinen und mittleren Unternehmen unmöglich, Investitionsentscheidungen auf diesem Gebiet aus eigener Sachkenntnis zu treffen. Trotzdem ist der Einsatz dieser Techniken in Hinblick auf die Wettbewerbsfähigkeit unumgänglich. Externe Berater machen sich für das Unternehmen bezahlt, wenn sie verhindern, dass Tausende von Euro für Anlagen ausgegeben werden, die nicht in den Betrieb passen oder in naher Zukunft veraltet sein werden.

Das Leistungsangebot eines EDV-Beraters lässt sich in 4 Bereiche einteilen:

1. Problemanalyse und Planung
2. Durchführung und Überwachung von Projekten
3. Schulung der Mitarbeiter
4. Ergänzung betriebsinterner DV-Entwicklungskapazitäten bei Sonderprojekten.

Als Experte im Bereich EDV-Beratung werde ich mich auf kleine und mittelständige Unternehmen 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 werde ich 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. Bei steigendem Auftragsvolumen wird Personal nach Bedarf eingestellt.

Im ersten Jahr wird ein Umsatz in Höhe fast 72.000 Euro geplant, welcher im zweiten Jahr auf 194.000 Euro ansteigen soll und dann ab dem dritten Jahr etwa konstant bei ca. 260.000 Euro liegen soll.

Das Unternehmen wird als Einzelunternehmen von (Ihr Name) gegründet. Ich verfüge aus meiner bisherigen Tätigkeit über weitreichende Erfahrung als EDV-Berater.

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)