

# Businessplan

## Fotograf

### **Firmenname**

Name

Straße, Hausnummer

PLZ, Ort

Telefonnummer

Faxnummer

E-Mail-Adresse

Datum der Unternehmensgründung

# Businessplan Fotograf

## Inhaltsverzeichnis

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

## Zusammenfassung

Ich werde mich als Fotograf selbständig machen.

Durch die Änderung des Handwerksrechts steht seit 2004 die Existenzgründung im Fotografenhandwerk allen Interessierten offen, ohne die bisherigen Abgrenzungen bei Berufsbezeichnungen und Ausbildungswegen. Es ist kein Meisterbrief im Fotografenhandwerk mehr vorgeschrieben.

Die technische und bildmäßige Entwicklung des Mediums Fotografie hat sehr unterschiedliche Spezialgebiete entstehen lassen, in denen viele Berufsfotografen arbeiten. Die immer kürzer werdenden Herstellungs-, Übertragungs- und Übermittlungszeiten von Fotos erfordern große Flexibilität und ein hohes Maß an Verständnis für moderne technische Vorgänge.

Um sich heute vom Fotografenhandwerk ernähren zu können, braucht man nicht nur handwerkliches Können und einen guten Ruf bei den Kunden. Der Markt ist so eng, dass vor allem die Geschäftstüchtigkeit über den wirtschaftlichen Erfolg entscheidet. Neben der Konkurrenz der Profis schaffen Amateure und nebenberufliche Fotografen eine Grauzone, in der so mancher Auftrag verschwindet.

Das Leistungsangebot umfasst professionelle Fotografie und Bildbearbeitung. Vor einem Foto-Shooting steht vor allem bei Firmenkunden ein ausführliches Gespräch mit dem Kunden, um das gewünschte Ergebnis festzulegen.

Zielgruppe sind Freiberufler, Kleine und Mittelständige Unternehmen sowie Privatpersonen.

Bereits im ersten Jahr ist ein Umsatz von fast 28.000 Euro netto geplant. Im zweiten Jahr steigt der Umsatz auf 53.000 Euro Umsatz und im dritten Jahr sind fast 56.000 Euro Umsatz geplant.

Bei der Kostenplanung wurde vor allem darauf geachtet, den Finanzbedarf so gering wie möglich zu halten. Größte Positionen sind dauerhaft ein Fahrzeug und die Miete für ein Atelier. Ein Fahrzeug wird gebraucht geleast, um die Kosten gering zu halten. Für Marketing sind monatlich 200 € monatlich veranschlagt. Im Gründungsmonat sind Marketingausgaben für 1.000 Euro eingeplant, um das Unternehmen in der Zielgruppe bekannt zu machen.

Das Unternehmen wird als Einzelunternehmen von **(Ihr Name)** gegründet. Als Unternehmensstandort wird **(tragen Sie hier bitte die Adresse ein)** gewählt.

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)**