

Businessplan

Friseur

Firmenname

Name

Straße, Hausnummer

PLZ, Ort

Telefonnummer

Faxnummer

E-Mail-Adresse

Datum der Unternehmensgründung

Businessplan Friseur

Inhaltsverzeichnis

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

Zusammenfassung

Ich werde mich mit einem Friseursalon selbständig machen.

Mit seinen rund 220.000 Vollbeschäftigten in rund 54.000 Salons zählt das Friseurhandwerk zu den personalstärksten Handwerksberufen in Deutschland. Trotz neuer Technologien sind Mitarbeiter das entscheidende Entwicklungspotenzial dieses Dienstleistungsgewerbes.

Die Vielfalt der Unternehmenskultur ist charakteristisch für das Friseurhandwerk. Originelle und unverwechselbare Salonkonzepte sind zahlreich in der Branche, man findet sie an jedem Ort. Beauty-Tempel, Event-Salon oder Cut & Go-Shop stehen beispielhaft für den Ideenreichtum der Friseurunternehmer.

Die Verbraucher schätzen ihren Friseur, auch wenn sie angesichts der schwierigen gesamtwirtschaftlichen Lage sehr zurückhaltend sind. Der anhaltende Konsumverzicht hat sich spürbar auf den Friseurmarkt ausgewirkt.

Das Leistungsangebot besteht in Beraten der Kunden und Kundinnen im Sinne einer ganzheitlichen Aussehensberatung. Dabei wird besonders auf gesunde Kopfhaut und auf Haarpflege geachtet. Das Grundangebot umfasst waschen, schneiden und föhnen von Haaren. Außerdem werden Frisuren mit Haarteilen ergänzt oder Form und Farbe der Haare verändert. Die Kunden sollen langfristig durch hervorragenden Service an das Unternehmen gebunden werden. Das gibt dem Unternehmen Planungssicherheit.

Die Umsatzplanung beruht auf der Voraussetzung, dass die Existenzgründung sorgfältig vorbereitet wurde und der Gründer aufgrund hervorragender Kontakte bestehende Kundschaft in seinem Salon direkt übernimmt. Für den ersten Monat ist kein Umsatz geplant, da in dieser Zeit der Friseursalon hergerichtet wird. Auf diese Weise soll im ersten Jahr ein Umsatz in Höhe von ca. 63.000 Euro erzielt werden. Im zweiten Jahr steigt der Umsatz auf 134.000 Euro an und bleibt dann ab dem dritten Jahr konstant bei ca. 205.000 Euro.

Bei der Kostenplanung wurde vor allem darauf geachtet, den Finanzbedarf so gering wie möglich zu halten. Größte Position sind auf Dauer die Personalkosten. Um diese so gering wie möglich zu halten, müssen in der Aufbauphase sämtliche Dienste eigenständig erbracht werden.

Die Rechtlichen Voraussetzungen zur Eröffnung eines Friseur-Salons sind gegeben, da der Existenzgründer **(bitte geben Sie hier an, ob Sie selbst einen Meistertitel haben, einen Meister einstellen werden oder die Altgesellenregelung in Anspruch nehmen möchten.)**

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)**