

Businessplan

Handelsvertreter

Firmenname

Name

Straße, Hausnummer

PLZ, Ort

Telefonnummer

Faxnummer

E-Mail-Adresse

Datum der Unternehmensgründung

Businessplan Handelsvertreter

Inhaltsverzeichnis

(Bitte nach Fertigstellung, die Seitenzahlen aktualisieren, da diese sich je nach Ihrem individuellen Plan verändern)

Zusammenfassung	3
Lebenslauf des Gründers	4
Rechtsform	5
Standort	5
Leistungsangebot	6
Zielgruppe	7
Stärken / Schwächen	8
Marktumfeld	9
Mitbewerberanalyse	10
Umsatzplanung	11
Personalplanung	12
Kostenplanung	13
Investitionsplanung	14
Liquiditätsplanung	15
Rentabilitätsplanung	16
Finanzierungsplanung	17
Marketing	18
Vertrieb	19
Rechtliche Voraussetzung	20
Risikoanalyse	20
Ziele und Visionen	20
Zeitplan	21

Zusammenfassung

Geben Sie hier kurz einen Überblick über die Produkte, die sie als Handelsvertreter verkaufen möchten. Beispiel: Als Handelsvertreter werde ich hochwertige Mode und Accessoires deutscher und ausländischer Unternehmen an den gehobenen Mode-Einzelhandel im Rhein-Main-Gebiet und nach der Einführungsphase auch darüber hinaus vermitteln. Die Vermittlung erfolgt auf Provisionsbasis. Hierfür werden Handelsvertreter-Verträge mit ausgesuchten Herstellern hochwertiger Mode und Accessoires in Deutschland und im Ausland geschlossen. Ich übernehme für die von mir akquirierten Kunden die Betreuung, so dass ich mir langfristige Stammkunden aufbauen kann.

Neben dem Einzelhandel und dem Großhandel gehört die Handelsvermittlung zu den drei klassischen Bereichen des Handels, wobei die Handelsvertretungen dabei den Kernbereich darstellen. Sie spielen im Ablauf der Wirtschaftsprozesse eine große Rolle. Die rund 58.000 Handelsvertretungen in der Bundesrepublik mit etwa 200.000 Beschäftigten vermitteln Waren im Wert von etwa 175 Milliarden Euro pro Jahr. Einschließlich eines Eigenumsatzes von ca. 5 Milliarden Euro ergibt sich ein Einschaltungsgrad in die inländischen Warenströme von rund 30 Prozent – also eine starke Position der Handelsvertretungen auf den Absatzmärkten.

Ein grundlegendes Problem der Ausweitung der Vertriebs-/Absatzgebiete in kleineren und mittleren Unternehmen ist die mangelnde Erfahrung in diesem Bereich und sehr häufig die fehlende Liquidität zum Aufbau eines eigenen Außendienstes oder eigener Niederlassungen und Filialen. Ein interessantes Modell basiert auf der Zusammenarbeit mit freien Handelsvertretern. Je nach Branche gibt es die Möglichkeit direkt existierende Vertriebskontakte von Handelsvertretern zu nutzen. Die Investitionsrisiken sind vor allem bei der Expansion in fremdsprachige Märkte ein Problem. Handelsvertreter und die passenden Verbände gibt es regional, national und auch international.

Geben Sie hier Ihre Zielgruppe an. Beispiel: Zielgruppe ist der Mode-Einzelhandel im Umkreis von 50 Kilometern. Nach Erschließung dieses Gebietes wird auch überregional verkauft. In dieser Zielgruppe werden besonders die Kleinen und Mittelständigen Unternehmen betreut.

Aufgrund hervorragender Kontakte zu Zielgruppe wird der Existenzgründer bereits ab dem ersten Monat Aufträge generieren können.

Ich werde zumindest in der Startphase ohne zusätzliches Personal auskommen. Mitarbeiter werden erst nach Bedarf eingestellt.

Im ersten Jahr wird ein Umsatz in Höhe ca. 35.000 Euro geplant, welcher im zweiten Jahr auf ca. 110.000 Euro ansteigen soll und dann im dritten Jahr bei ca. 192.000 Euro liegen soll.

Das Unternehmen wird als Einzelunternehmen von (Ihr Name) gegründet. Ich verfüge über weitreichende Erfahrung in oben genanntem Spezialisierungsgebiet.

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)