

Businessplan

Informationselektroniker

Firmenname

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

Businessplan Informationselektroniker

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 |
| Vertrieb | 16 |
| Rechtliche Voraussetzungen | 17 |
| Risikoanalyse | 17 |
| Ziele und Visionen | 17 |
| Zeitplan | 18 |

Zusammenfassung

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

Die Zielgruppe sind Privatpersonen sowie Kleine und Mittelständige Unternehmen im Umkreis von ca. 20 Kilometern.

Laut Handwerksrolle gibt es rund 12.500 Informationstechniker-Meisterbetriebe und rund 64.000 Betriebe der Elektrotechnik (ca. 60 Prozent von letzteren sind vorwiegend im Baubereich tätig). Das Reparaturgeschäft ist rückläufig, defekte Geräte werden zunehmend durch neue ersetzt oder werksseitig repariert. So erzielen heute auch die Handwerksbetriebe 60 bis 80 Prozent ihrer Umsätze im Handel - in Konkurrenz zu den Fachgeschäften, vor allem aber zu Fachmärkten und Discountern. Daneben haben sich neue Vertriebswege für die Unterhaltungselektronik etabliert: reine Internetanbieter, darunter auch Ebay und andere Auktionsplattformen, Hersteller-Direktvertrieb und TV-Homeshopping. Bezogen auf die rund 10.000 Fachhändler sind gut vier Fünftel der Unternehmen in Einkaufskooperationen organisiert, allein die größten Verbundgruppen halten noch über 60 Prozent des Branchenumsatzes.

Im Gründungsjahr ist ein Umsatz in Höhe von 80.000 Euro geplant. Im zweiten Jahr steigt der Umsatz auf 178.000 Euro an und bleibt dann etwa konstant bei ca. 210.000 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 Partner der Auftraggeber „immer zur Stelle“ zu sein.

Bei der Kostenplanung wurde vor allem darauf geachtet, den Finanzbedarf so gering wie möglich zu halten. Durch diese geringen Kosten kann vor Allem im Installations- und Werkstattbereich dauerhaft preisgünstiger angeboten werden, als das der Konkurrenz möglich ist.

Die Investitionen zum Start des Unternehmens werden für Ladenausstattung (8.000 Euro), einen Werkstattplatz (10.000 Euro) sowie für einen PC mit Drucker und Software ausgegeben. Bei Ebay finden sich entsprechende Angebote. Das Fahrzeug wird geleast, um die Liquidität des Unternehmens zu verbessern, erscheint also nicht in der Investitionsplanung.

Ich bin seit Jahren im Bereich Handwerk tätig und verfügt über weitreichende Erfahrung als Informationselektroniker.

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

Das Unternehmen wird als Einzelunternehmen von **(Ihr Name)** gegründet.

Der Kapitalbedarf der Existenzgründung beträgt **(tragen Sie hier Ihren Kapitalbedarf ein, den Sie im Kapitel Kapitalbedarfsplanung errechnet haben)** und wird folgendermaßen gedeckt:

- Eigenkapital: **Höhe der Eigenmittel**
- Fremdkapital: **Höhe der aufgenommenen Darlehen**
- Förderung: **z.B. Arbeitsamt**

Der Start des Unternehmens ist am **(tragen Sie hier das geplante Startdatum ein)**