

Businessplan

KFZ-Handel Gebrauchtwagen

Firmenname

Name

Straße, Hausnummer

PLZ, Ort

Telefonnummer

Faxnummer

E-Mail-Adresse

Datum der Unternehmensgründung

Businessplan Kfz-Handel Gebrauchtwagen

Inhaltsverzeichnis

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

Zusammenfassung

Der Gebrauchtwagenhandel bietet Möglichkeiten des Einstiegs für Existenzgründer auf nebenberuflicher sowie auf hauptberuflicher Basis. Ich werde mich hauptberuflich als Gebrauchtwagenhändler selbstständig machen.

Die Konkurrenz wächst, sehen doch auch immer mehr Neuwagenhändler die Gebrauchtfahrzeuge als zusätzlichen Umsatzträger. Eine Chance bieten Spezialisierungen, zum Beispiel auf Liebhaberobjekte (Oldtimer etc.) – die erfordern zwar viel Sachverstand, haben aber einen stabilen, wenn auch kleinen Markt.

Das Leistungsangebot besteht in Stationärem Handel mit gebrauchten Fahrzeugen. Der Vertrieb erfolgt direkt an die Endkunden im Umkreis von bis zu 100 Kilometern.

Das Marktvolumen im PKW Gebrauchtwagengeschäft liegt bei ca. 57,8 Mrd. Euro, das entspricht ca. 7,3 Mio. Gebrauchtwagen. Durchschnittlich 11.430 Euro wurden in einen Gebrauchtwagen investiert (Vorjahr: 10.620 Euro), 29.650 Euro in einen Neuwagen (Vorjahr: 28.590 Euro). (*Quelle: DAT-Report 2016*)

Dabei sollte man allerdings berücksichtigen, dass die Preise im Gebrauchtwagenhandel in den letzten Jahren um rund 35 Prozent zugelegt haben. Im Verkauf von Privat an Privat stiegen die Preise von durchschnittlich 6.200 EUR auf 6.990 EUR. (*Quelle VR Gründungskonzept 030*)

Bereits im ersten Jahr ist ein Umsatz von 616.000 Euro netto geplant. Ab dem zweiten Jahr steigt der Umsatz auf 751.000 Euro, wo er dann konstant bleiben soll.

Bei der Kostenplanung wurde vor allem darauf geachtet, den Finanzbedarf so gering wie möglich zu halten. Die größten Kostenpositionen sind allerdings variable Kosten, welche aufgrund des direkten Zusammenhangs zum Umsatz nicht gesenkt werden können. Größte Positionen bei den Kosten ist der Gebrauchtwageneinkauf.

Bei Eintreffen aller Voraussetzungen dieses Businessplans erreicht die Liquiditätskurve ihren tiefsten Punkt im zweiten Monat. Danach steigt die Liquidität monatlich an.

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)**