

Businessplan

Kfz-Werkstatt

Firmenname

Name

Straße, Hausnummer

PLZ, Ort

Telefonnummer

Faxnummer

E-Mail-Adresse

Datum der Unternehmensgründung

Businessplan Kfz-Werkstatt

Inhaltsverzeichnis

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

Zusammenfassung

Ich werde mich im Bereich des Kfz-Handwerks, speziell im Bereich Kfz-Werkstatt tätig sein. **Erklären Sie kurz warum entweder kein Meisterbrief erforderlich ist oder wie Sie die Voraussetzung des Meisterzwangs erfüllen. Einzelheiten hierzu finden Sie in den allgemeinen Informationen unter Rechtsfragen.**

Zielgruppe sind alle Eigentümer von Pkws im Umkreis von ca. 25 Kilometern, die eine freie Werkstatt bevorzugen. Erstmals wurde im DAT-Report 2016 gefragt, warum sich ein Werkstattkunde für seine Werkstatt entschieden hat bzw. was ihm wichtig ist. An erster Stelle stand die Freundlichkeit des Personals, danach die gute Lage, die gute Betreuung, Beratung und die Qualität der durchgeführten Arbeiten. Die Nähe zum Wohnort, langjährige Bekanntschaft / Vertrauen und das Know-how des Personals folgten auf den weiteren Plätzen. Erst danach kam das „gute Preis-Leistungs-Verhältnis“. (*Quelle: www.dat.de*).

Im Gründungsjahr ist ein Umsatz in Höhe von 129.000 Euro geplant. Im zweiten Jahr steigt der Umsatz auf 284.000 Euro an und bleibt dann etwa konstant bei ca. 309.000 Euro ab dem dritten Jahr. Um diesen Umsatz zu erreichen werde ich 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 dauerhaft preisgünstiger angeboten werden, als das der Konkurrenz möglich ist. Im ersten Jahr liegen die Kosten bei ca. 114.000 Euro und im zweiten Jahr bei 226.000 Euro. Ab dem dritten Jahr steigen die Kosten auf ca. 237.000 Euro.

Im Vertrieb wird auf den persönlichen Kontakt zu den Kunden gebaut. Durch die hohe Qualität der Leistungen und ein sehr gutes Preis-Leistungsverhältnis sollen Erstkunden zu Stammkunden werden.

Der Existenzgründer ist seit Jahren in dem Handwerksberuf tätig und verfügt über weitreichende Erfahrung in den angebotenen Leistungen.

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 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)**