

# Businessplan

## Netzwerkadministrator Freiberufler IT

**Firmenname**

Name

Straße, Hausnummer

PLZ, Ort

Telefonnummer

Faxnummer

E-Mail-Adresse

Datum der Unternehmensgründung

# Businessplan Netzwerkadministrator

## Inhaltsverzeichnis

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

## Zusammenfassung

Ich werde mich als Netzwerkadministrator selbstständig machen.

Neueste Kommunikations- und Informationstechnik wird inzwischen in fast allen mittelständischen Unternehmen eingesetzt. Die schnelle Entwicklung in der Informationsverarbeitung und dem angrenzenden Bereich der Kommunikationstechniken macht es vielen kleinen und mittleren Unternehmen unmöglich, Investitionsentscheidungen auf diesem Gebiet aus eigener Sachkenntnis zu treffen. Trotzdem ist der Einsatz dieser Techniken in Hinblick auf die Wettbewerbsfähigkeit unumgänglich.

Das Leistungsangebot eines IT-Netzwerkadministrators lässt sich in 3 Bereiche einteilen:

- Administration der IT Umgebung beim Kunden (Netzwerk und Firewall)
- Durchführung und Überwachung von Projekten (Aufbau neuer Netzwerkkomponenten)
- Fehleranalyse sowie Beseitigung der Fehler und Instandhaltung der IT Umgebung

Die Zielgruppe besteht aus kleinen und mittelständigen Unternehmen deutschlandweit. Aufträge werden gewöhnlich von Headhuntern vermittelt.

Der Vertrieb soll überwiegend über Telefonmarketing und durch verschiedene Headhunter, die Projekte an freiberufliche Netzwerkadministratoren vergeben, erfolgen. Zusätzlich werden Kooperationspartner gesucht (Unternehmensberater, Steuerberater, etc.), um von diesen auf Gegenseitigkeit empfohlen zu werden.

Aufgrund hervorragender Kontakte zu Zielgruppe werde ich bereits ab dem ersten Monat Aufträge generieren können. Neukunden werden vor allem durch ein intensives Networking sowie regelmäßiges Telefonmarketing gewonnen.

Im ersten Jahr wird ein Umsatz in Höhe fast 77.000 Euro geplant, welcher im zweiten Jahr auf 98.000 Euro ansteigen soll und dann ab dem dritten Jahr etwa konstant bei ca. 107.000 Euro liegen soll.

Ich werde als Freiberufler tätig. Ich verfüge aus meiner bisherigen Tätigkeit über weitreichende Erfahrung als Netzwerkadministrator.

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)**