

Businessplan

Party-Service

Firmenname

Name

Adresse

Telefonnummer

Faxnummer

E-Mail-Adresse

Datum der Unternehmensgründung

Businessplan Party-Service

Inhaltsverzeichnis

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

Zusammenfassung

Ich werde mich als Party-Service selbstständig machen. Ein Party-Service erfordert keine speziellen rechtlichen Voraussetzungen, da für diese Tätigkeit keine besondere Berufsausbildung nötig ist.

Das Leistungsangebot umfasst die Organisation und die Ausrichtung von Feierlichkeiten sowohl für Privatleute als auch für Firmenkunden. Zielgruppe sind Kleine und Mittelständige Unternehmen sowie Privatpersonen.

Der Bereich Party-Service hat sich in den letzten Jahren grundlegend verändert. Es sind neue Mitbewerber in den Markt eingetreten, wie beispielsweise Restaurants und Metzgereien. Diese bieten aber als Leistung zumeist nur die Lieferung von Speisen und Getränken an. Größere Party-Services haben ihr Angebot in den letzten Jahren kontinuierlich erweitert, um sich als Full-Service-Agentur einen einzigartigen Verkaufsvorteil zu verschaffen. Aktuell gibt es bundesweit ca. 3.000 Event-Caterer, die einen Branchenumsatz in Höhe von 855 Mio. Euro erwirtschaften.

Bereits im ersten Jahr ist ein Umsatz von ca. 48.000 Euro geplant. Im zweiten Jahr steigt der Umsatz auf 108.000 Euro Umsatz und im dritten Jahr sind 131.000 Euro Umsatz geplant.

Im ersten Jahr des Unternehmens werde ich möglichst viele Arbeiten selbst erledigen, um Personalkosten zu sparen. Ich werde überwiegend mit Studenten und Hausfrauen arbeiten, da die Arbeitszeit oft abends und am Wochenende ist. Es wird eine Kartei mit Aushilfskräften angelegt. Die Mitarbeiter werden nur nach Bedarf kurzfristig eingestellt.

Der Gründer wird sich ab dem ersten Tag durch ein geschicktes Marketing von den Angeboten der Mitbewerber abheben. Auf diese Weise werden die Kunden nicht durch den günstigsten Preis, sondern durch die Qualität der Leistung gewonnen. Als mittelfristiges Ziel habe ich mir gesetzt, dass ein Großteil der Kunden über Empfehlungen gewonnen wird. Es wird daher aktiv im Bereich des Empfehlungsmarketings gearbeitet.

Das Unternehmen wird als Einzelunternehmen von (Ihr Name) gegründet. Als Unternehmensstandort wird (tragen Sie hier bitte die Adresse ein) gewählt. Für die Zubereitung der Waren wird eine professionelle Gastronomieküche angemietet. Auf diese Weise wird der Kapitalbedarf der Existenzgründung geringgehalten.

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. Agentur für Arbeit

Aufgrund des geringen Kapitalbedarfs ist das Risiko der Existenzgründung als sehr gering einzuschätzen. Das benötigte Kapital wird in erster Linie für Anlaufkosten für die ersten Monate und als Investition in eine Grundausstattung verwendet. Selbst bei einem unwahrscheinlichen Scheitern der Existenzgründung als Vollexistenz könnte der bestehende Kundenstamm auf nebenberuflicher Basis weiterbetreut werden.

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