

# Businessplan

## PC-Notdienst

**Firmenname**

Name

Straße, Hausnummer

PLZ, Ort

Telefonnummer

Faxnummer

E-Mail-Adresse

Datum der Unternehmensgründung

# Businessplan PC-Notdienst

## Inhaltsverzeichnis

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

## Zusammenfassung

Ich werde mit einem PC-Notdienst selbstständig machen. Ich verfüge über weitreichende Erfahrung im Bereich Hard- und Software, da ich mich seit Jahren mit diesem Thema sowohl privat als auch beruflich beschäftigt.

Der PC-Notdienst wird sich mit der Dienstleistung der Lösung von Hard- und Softwareproblemen zu erschwinglichen Preisen an Kleine und Mittelständige Unternehmen, Handwerker, Freiberufler, Existenzgründer und Privatleute im Umkreis von 25 Kilometern wenden.

Der Anteil der Kleinen und Mittelständigen Unternehmen, die über Computer, Internetzugang und Firmennetzwerke verfügen ist stetig steigend. Besonders in kleinen Unternehmen kann aber aus Kostengründen kein PC-Administrator beschäftigt werden. Auch die Anzahl der privaten Haushalte mit Computer und Internet ist stetig steigend.

Das Leistungsangebot gliedert sich in 3 Bereiche: Hardware, Software und Beratung. Es wird davon ausgegangen, dass bei den meisten Kunden alle drei Bereiche verkauft werden können. Geschäftskunden werden zusätzlich pauschale Dienstleistungspakete mit monatlich gleichbleibenden Preisen angeboten.

Bereits im ersten Jahr ist ein Umsatz von fast 53.000 Euro geplant. Ab Mitte des zweiten Jahres wird ein Mitarbeiter als Teilzeitkraft beschäftigt, um den Umsatz weiter zu erhöhen. Auf diese Weise werden im zweiten Jahr ca. 137.000 Euro Umsatz und im dritten Jahr ca. 197.000 Euro Umsatz geplant.

Der Vertrieb an Geschäftskunden soll überwiegend über den direkten persönlichen Kontakt (Telefonmarketing) und über Multiplikatoren erfolgen. Der Vertrieb an Privatkunden wird nicht aktiv betrieben, sondern über verschiedene Marketingmaßnahmen gesteuert.

Langfristig ist es möglich, die Tätigkeit auf andere Bereiche durch Einstellung entsprechender Fachkräfte oder durch Nutzung von eigenem Know-how auszuweiten. Die Kunden vertrauen dem Unternehmen, daher ist es möglich, auch weitere Dienste anzubieten

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)