

Businessplan

Personalvermittlung

Firmenname

Name

Straße, Hausnummer

PLZ, Ort

Telefonnummer

E-Mail-Adresse

Datum der Unternehmensgründung

Businessplan Personalvermittlung

Inhalt

Zusammenfassung.....	3
Lebenslauf des Gründers	4
Rechtsform.....	5
Standort.....	5
Standortgegebenheiten.....	5
Leistungsangebot.....	6
Zielgruppe.....	7
Kundennutzen/Angebotsstärken	8
Schwächen.....	8
Marktumfeld.....	9
Marktgröße und Wachstum (2021-2023).....	9
Wachstumstreiber:	9
Herausforderungen:	9
Prognose (2024-2028)	9
Zukünftige Trends und Entwicklungen:	10
Geschäftsmodelle und Kooperationen:.....	10
Mitbewerberanalyse.....	11
Umsatzplanung.....	12
Personalplanung	13
Kostenplanung.....	14
Investitionsplanung.....	15
Liquiditätsplanung	16
Rentabilitätsplanung	17
Finanzierungsplanung.....	18
Marketing.....	19
Produktpolitik.....	19
Preispolitik.....	19
Distributionspolitik (Vertrieb)	19
Kommunikationspolitik	20
Aufbauorganisation.....	21
Rechtliche Voraussetzungen	22
Risikoanalyse.....	22
Ziele und Visionen	22
Zeitplan	23

Zusammenfassung

Ich werde mich als Personalvermittler selbstständig machen. Der Markt der Personalvermittlung ist ein Wachstumsmarkt. Seit 1994 hat dieser Markt eine rasante Steigerung erfahren. Im Rahmen der Hartz-Reformen wurde die Erlaubnispflicht für private Vermittler aufgehoben. Bereits seit 2002 genügt eine Gewerbeanmeldung, um sich als Personalvermittler selbstständig zu machen.

Der Erfolg unternehmerischen Handelns ist untrennbar mit der Leistung der Mitarbeiter verbunden. Talentierte Fachkräfte mit Spezialwissen sind rar. Die geeigneten Persönlichkeiten arbeiten häufig in festen Positionen und sind daher nicht auf der Suche nach einer neuen Stelle. Durch Stellenanzeigen, auch in überregionalen Tageszeitungen, ist dieser Kandidatenkreis oft nur schwer ansprechbar. Vielmehr müssen diese durch die Direktansprache des Personalberaters (Direct Search) im Auftrag des suchenden Unternehmens gewonnen werden.

Gerade für kleinere und mittelständische Unternehmen gestaltet sich die systematische Suche nach Fach- und Führungskräften oft schwierig. Wer sich einen Personalberater zu Hilfe holt, profitiert von dessen professionellem Know-how und einem dichten Kontaktnetz.

Als Experte im Bereich (z.B. IT) werde ich mich als Personalvermittlung auf (z.B. Vermittlung von IT-Kräften für Kleine und Mittelständige Unternehmen) spezialisieren. In dieser Nische ist bisher kein Mitbewerber im direkten Umkreis tätig. Die Anzahl der zur Zielgruppe gehörenden Unternehmen liegt bei (hier bitte die recherchierte Zahl eintragen).

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

Der Existenzgründer wird zumindest in der Startphase ohne zusätzliches Personal auskommen. Im zweiten Jahr wird eine Halbtagskraft für das Büro eingestellt.

Im ersten Jahr wird ein Umsatz in Höhe 127.000 Euro geplant, welcher im zweiten Jahr auf ca. 195.000 Euro ansteigen soll und dann im dritten Jahr bei ca. 255.000 Euro liegen soll.

Dieser Umsatz wird sich aus den Honoraren der Auftraggeber sowie aus den Zahlungen über Vermittlungsgutscheine seitens der Agentur für Arbeit zusammensetzen.

Das Unternehmen wird als Einzelunternehmen von (Ihr Name) gegründet. Ich verfüge über weitreichende Erfahrung in oben genanntem Spezialisierungsgebiet.

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)

**Den vollständigen Businessplan inklusive
Finanzplans findest du auf unserer Website unter
folgendem Link:**

<https://gruenderplan.de/index.php/businessplanvorlagen/dienstleistung/personalvermittlung>



www.gruenderplan.de