

Businessplan

Personalvermittlung

Firmenname

Name

Straße, Hausnummer

PLZ, Ort

Telefonnummer

Faxnummer

E-Mail-Adresse

Datum der Unternehmensgründung

Businessplan Personalvermittlung

Inhaltsverzeichnis

Zusammenfassung	3
Lebenslauf des Gründers	4
Rechtsform	5
Standort	5
Leistungsangebot	6
Zielgruppe	7
Stärken / Schwächen	8
Marktumfeld	9
Mitbewerberanalyse	10
Umsatzplanung	11
Personalplanung	12
Kostenplanung	13
Investitionsplanung	14
Liquiditätsplanung	15
Rentabilitätsplanung	16
Finanzierungsplanung	17
Marketing	18
Vertrieb	19
Rechtliche Voraussetzung	20
Risikoanalyse	20
Ziele und Visionen	20
Zeitplan	21

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 Gewerbebeanmeldung, 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 102.000 Euro geplant, welcher im zweiten Jahr auf ca. 156.000 Euro ansteigen soll und dann im dritten Jahr bei ca. 204.000 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)