

Businessplan

Coach

Firmenname

Name

Straße, Hausnummer

PLZ, Ort

Telefonnummer

Faxnummer

E-Mail Adresse

Datum der Unternehmensgründung

Businessplan Coach

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 Coach selbstständig machen. Coach ist keine geschützte Berufsbezeichnung.

Coaches sind aus dem Beratermarkt nicht mehr wegzudenken. Weiterbildungen in diesem Bereich boomen – nicht nur für angehende Business-Coaches, sondern auch für Pfarrer oder Lehrer, die die Methoden des Coachings in ihre Arbeit einfließen lassen wollen. Nach Schätzungen des Deutschen Bundesverband Coaching e.V. (DVBC) absolvieren pro Jahr etwa 4000 Menschen in Deutschland eine Coaching-Ausbildung. (*Quelle: www.tagesspiegel.de*)

Coaching ist Begleitung und Beratung bei Fragen und Problemen in der beruflichen und privaten Praxis. Im ziel- und lösungsorientierten Dialog erarbeite ich mit meinen Kunden neue Perspektiven und Handlungsmöglichkeiten. Dafür stelle ich meine vielfältigen Erfahrungen aus Führungs-, Management- und Projekt-Praxis für eine mehrperspektivische Betrachtung der Kunden-Themen zur Verfügung.

Coaching hat sich in den vergangenen 20 Jahren zum populärsten Format unter den Personalentwicklungsinstrumenten im Management entwickelt. Der Umsatz im deutschen Coaching-Markt betrug im Jahr 2012, nach konservativen Berechnungen, etwa 450 Mio. Euro. Über die letzten fünf Jahre verzeichnete der Markt ein durchschnittliches Wachstum von über zehn Prozent per annum. (*Quelle: Marburger Coachingstudie 2013*)

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.

Ich werde zumindest in der Startphase ohne zusätzliches Personal auskommen. Sollte es im weiteren Verlauf notwendig sein, Personal zu beschäftigen, dann werde ich dieses möglichst über externe Mitarbeiter regeln.

Im ersten Jahr wird ein Umsatz in Höhe 77.000 Euro geplant, welcher im zweiten Jahr auf 155.000 Euro ansteigen soll und dann ab dem dritten Jahr etwa konstant bei ca. 163.000 Euro liegen soll.

Die Investitionen des Unternehmens sind relativ gering, da zur Erbringung der Dienstleistungen als Coach keine teuren Maschinen benötigt werden. Notwendige Büroeinrichtung wird gebraucht gekauft. Die Preise hierfür wurden als marktübliche Preise in Internet-Auktionshäusern recherchiert.

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**)