

Businessplan

Mobiler Autopflegeservice

Firmenname

Name

Adresse

Telefonnummer

Faxnummer

E-Mail-Adresse

Datum der Unternehmensgründung

Businessplan Mobiler Autopflegeservice

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 / Vertrieb	18
Rechtliche Voraussetzung	19
Risikoanalyse	19
Ziele und Visionen	19
Zeitplan	20

Zusammenfassung

Ich werde mich mit einer mobilen Autopflege Service selbstständig machen. Bei einem Fahrzeugbestand von über 40 Millionen Pkw und 12 bis 14 Autowäschen pro Jahr und Fahrzeug, ergibt das über 500 Millionen Fahrzeugwäschen pro Jahr. Neben den herkömmlichen Autowaschanlagen haben sich in mehreren Großstädten inzwischen mobile Autopflegeservices etabliert. Inzwischen sind auch die ersten Franchiseunternehmen in der Branche gestartet.

Das Leistungsangebot besteht in professioneller Autopflege für PKWs auf Werkstatt-Niveau. Um den Kunden die Reinigung so bequem wie möglich zu machen, werden die Autos direkt bei dem Kunden vor Ort gereinigt. Es werden 4 Pflegepakete angeboten, von der einfachen Außenreinigung bis zur intensiven Komplettreinigung außen und innen.

Zielgruppe sind Besitzer von PKWs, die eine anspruchsvolle Reinigung ihres Fahrzeugs wünschen oder beruflich oder privat besonders stark eingebundene Menschen. Hierzu gehören auch Privatpersonen, die Ihr Fahrzeug für den Verkauf „aufpolieren“ möchten. Räumlich liegt die Zielgruppe im Umkreis von ca. 20 Kilometern um den Standort. Zusätzlich gehören Firmenkunden zur Zielgruppe, deren Fahrzeuge direkt auf dem Firmengelände gereinigt werden können. Auch für Car-Sharing Anbieter ist das Angebot interessant.

Bereits im ersten Jahr ist ein Umsatz von ca. 36.000 Euro geplant. Im zweiten Jahr steigt der Umsatz auf fast 70.000 Euro und soll dann ab dem dritten Jahr konstant bei etwa 85.000 Euro liegen.

In der Startphase ist kein Personal eingeplant. Sämtliche Arbeiten werden von mir selbst ausgeführt. Sollte sich das Unternehmen positiv entwickeln und die Aufträge nicht allein bewältigt werden können, dann kann entsprechend Personal eingestellt werden.

Bei der Kostenplanung wurde vor allem darauf geachtet, den Finanzbedarf so gering wie möglich zu halten. Das Unternehmen wird vom Home-Office geleitet. Daher fallen keine Kosten für Büromiete an. Ein Fahrzeug wird gebraucht geleast, um die Kosten gering zu halten. Für Marketing sind 1000 € monatlich veranschlagt. Ausnahme hier bildet der erste Monat mit 2.000 €, um die Eröffnung des Unternehmens in der Region bekannt zu machen. Die Materialkosten sind mit 5 % des Auftragswerts eingeplant.

Zur Gründung werden 7000 Euro für Investitionen eingeplant. Die geplanten Investitionen werden für professionelle Dampfreiniger sowie für Computer Hard- und Software benötigt.

Das Unternehmen soll als Einzelunternehmen gegründet werden. 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. Arbeitsamt

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