Businessplan

Autowaschanlage

Firmenname

Name
Adresse
Telefonnummer
Faxnummer
E-Mail-Adresse
Datum der Unternehmensgründung

Businessplan Autowaschanlage

Inhaltsverzeichnis

Zusammenfassung	2
Lebenslauf des Gründers	3
Rechtsform	4
Standort	4
Leistungsangebot	5
Zielgruppe	6
Stärken / Schwächen	7
Marktumfeld	8
Mitbewerberanalyse	9
Umsatzplanung	10
Personalplanung	11
Kostenplanung	12
Investitionsplanung	13
Liquiditätsplanung	14
Rentabilitätsplanung	15
Finanzierungsplanung	16
Marketing / Vertrieb	17
Rechtliche Voraussetzung	18
Risikoanalyse	18
Ziele und Visionen	18
Zeitplan	19

Zusammenfassung

Ich werde mich mit einer Autowaschanlage 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.

Nach Zahlen des BTG gibt es in Deutschland 15.200 Portalanlagen, die rund ein Drittel aller Autowäschen abwickeln. Dabei steht das Auto während der Reinigung fest in der Anlage. In den 1.850 Waschstraßen hingegen wird der Wagen mit einer Schleppkette gezogen. Jede sechste Autowäsche wird dort erledigt. Hinzukommen rund 19.400 SB-Waschplätze, an denen der Autofahrer nur noch eine Münze oder einen Chip einwerfen muss. Etwa jede fünfte Wäsche erfolgt dort.

Das Leistungsangebot besteht aus professioneller maschineller Autowäsche für PKWs zu günstigen Preisen und in verkehrsgünstiger Lage. Es werden 4 Waschplätze angeboten. Zu jedem Waschplatz gehört ein Platz zum Staubsaugen. Die Nutzung der Staubsauger ist für die Waschkunden gratis. Zielgruppe sind Besitzer von PKWs im Umkreis von ca. 5 Kilometern um den Standort der Autowaschanlage. Zusätzlich gehören sämtliche Besitzer von PKWs, die im Durchgangsverkehr an der Waschanlage vorbeifahren, zur Zielgruppe.

Bereits im ersten Jahr ist ein Umsatz von ca. 163.000 Euro geplant. Im zweiten Jahr steigt der Umsatz auf fast 150.000 Euro und soll dann ab dem dritten Jahr konstant bei etwa 155.000 Euro liegen. Die Umsatzplanung geht dabei von 4 Waschplätzen aus, die den Kunden zur Verfügung stehen.

Personal wird im Unternehmen benötigt, um Reinigungs- und Wartungsarbeiten an der Anlage durchzuführen. Hierzu werden 1,5 Vollzeitstellen einkalkuliert. Das Personal muss motiviert und handwerklich geschickt sein. Es wird kein Ausbildungsberuf vorausgesetzt.

Zur Gründung werden 7000 Euro für Investitionen eingeplant. Die geplanten Investitionen werden für Büroeinrichtung sowie für Computer Hard- und Software benötigt. Die Waschanlage wird geleast, erscheint also nicht in den Investitionen.

Der Name des Unternehmens ist Max Mustermann Super-Wash, da ich auch mit meinem guten Namen für meine Leistung garantiere. Es wird eine komplette Corporate-Identity entwickelt, um ein professionelles Erscheinungsbild zu gewährleisten. Das beste Verkaufsargument ist mein Standort. Dieser muss zentral gelegen sein, gut zu erreichen und gut sichtbar für den Durchgangsverkehr. Preislich werde ich mich im Mittelfeld der üblichen Skala bewegen. Das Unternehmen wird vor allem durch Qualität überzeugen und nicht durch den günstigsten Preis. Es wird darauf geachtet, dass sowohl die Anlage und das Gelände als auch die Mitarbeiter immer gepflegt aussehen. Schließlich verkaufen wir Sauberkeit und das soll sich auch im Erscheinungsbild wiederspiegeln.

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)