

Businessplan

Autozubehörhandel

Firmenname

Name

Straße, Hausnummer

PLZ, Ort

Telefonnummer

Faxnummer

E-Mail-Adresse

Datum der Unternehmensgründung

Businessplan Autozubehörhandel

Inhaltsverzeichnis

Zusammenfassung	3
Lebenslauf des Gründers	4
Standort	5
Rechtsform	6
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
Rechtliche Voraussetzung	19
Risikoanalyse	19
Ziele und Visionen	19
Zeitplan	20

Zusammenfassung

Ich werde mich mit einem Autozubehörhandel selbstständig machen. Das Leistungsangebot umfasst den stationären Autozubehörhandel, Verkauf von Ersatzteilen und Zubehör, Beratung und Tipps für die Pflege der Fahrzeuge. Für Geschäftskunden (Werkstätten) auf Wunsch Lieferung der Ware. Der Autozubehörhandel zeichnet sich dadurch aus, dass er gängige Artikel des Sortiments auf Lager führt. Hierzu gehören auch Verschleißteile. Sämtliche Teile, die nicht auf Lager liegen, können in der Regel innerhalb von 24 Stunden besorgt werden. Kunden werden bei der Auswahl beraten.

Zielgruppe sind zu ca. 90 % Privatkunden. Hinzu kommen 10 % freie Werkstätten.

In Deutschland gibt es ca. 16.000 Unternehmen im Bereich des Autozubehörhandels. Der Branchenumsatz beträgt rund 11,7 Mrd. Euro. Rund 60 % der Autozubehörhändler sind Kleinbetriebe mit max. 2 Beschäftigten und nur ca. 4 % haben mehr als 20 Beschäftigte. Anders als viele Einzelhandelszweige wächst die Branche noch, in den letzten Jahren um fast 2.000 Unternehmen.

Ich werde zumindest in der Startphase ohne zusätzliches Personal auskommen. Personal wird erst bei steigenden Umsätzen je nach Bedarf stundenweise eingestellt. Ich verfüge aus meiner bisherigen Tätigkeit über zahlreiche Kontakte zu potentiellen Mitarbeitern, welche auch Teilzeit arbeiten möchten.

Im Gründungsjahr ist ein Umsatz in Höhe von 350.000 Euro geplant. Im zweiten Jahr steigt der Umsatz auf ca. 665.000 Euro an und bleibt dann etwa konstant bei ca. 720.000 Euro ab dem dritten Jahr. Um diesen Umsatz zu erreichen werde ich in den ersten 3 Jahren komplett auf Urlaub verzichten, da es besonders in der Startphase wichtig ist, als zuverlässiger Partner der Auftraggeber „immer zur Stelle“ zu sein.

Der Businessplan sieht Anfangsinvestitionen in Höhe von 22.000 € vor. Hiervon sind alleine für die Ladenausstattung 20.000 € eingeplant. Bei Eintreffen aller Voraussetzungen dieses Businessplans erreicht die Liquiditätskurve im zweiten Monat Ihren tiefsten Punkt. Dieses liegt daran, dass der Autoersatzteilhandel in den ersten Monaten noch nicht sehr bekannt ist. Stammkunden werden daher erst langsam gewonnen.

Die Eröffnung und selbständige Führung eines Autozubehörhandels wird durch keinerlei spezielle Rechtsvorschriften eingeschränkt. Den Beginn der gewerblichen Tätigkeit muss bei der für den Betriebssitz zuständigen Stadt- oder Gemeindeverwaltung angezeigt werden.

Das Unternehmen wird als Einzelunternehmen von **(Ihr Name)** gegründet. Ich verfüge über weitreichende Erfahrung im Blumenhandel.

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 erfolgt am **(tragen Sie hier das geplante Startdatum ein)**