

# Businessplan

---

## Kfz-Werkstatt & -Tuning

Gründer: Max Mustermann

Anschrift: Straße + Hausnummer  
Postleitzahl + Ort

Telefon: Vorwahl - Rufnummer

Fax: Vorwahl - Rufnummer

Mail: [mail@max-mustermann.de](mailto:mail@max-mustermann.de)

# Inhaltsverzeichnis

I Auf einen Blick .....	3
1. Geschäftsidee.....	4
2. Gründerprofil .....	5
3. Der Markt .....	7
3.1 Vorhandener Markt.....	7
3.2 Angepeilter Marktanteil.....	7
3.3 Wettbewerbslage.....	7
3.4 Kunden .....	8
3.5 Chancen und Risiken .....	8
4. Das Unternehmen.....	9
4.1 Rechtliche Verhältnisse.....	9
4.2 Geschäftsführung / Personalien.....	9
4.3 Arbeitnehmer .....	9
4.4 Geschäftsräume .....	10
4.5 Ausblick .....	10
5. Die Finanzen .....	11
II Investitionsplan 2009.....	13
III Liquiditätsplan .....	14
IV Anhang	
- Finanzplanung	
- Lebenslauf	

## I Auf einen Blick ...

Gründerin/Gründer: Maxi Mustermann

Geburtsdatum: tt.mm.jjjj

Geschäftsvorhaben: Kfz-Werkstatt & -Tuning

Standort: Straße, Hausnummer  
PLZ, Ort

Rechtsform: Einzelfirma

Start: 01.10.2009

Gesamtkapitalbedarf: 14.500,- €

Finanzierung: Fremdmittel - Fördermittelkredit

Zukunftsperspektiven: Erweiterung zu Gebrauchtwagenhandel

# 1. Geschäftsidee

Das Hobby zum Beruf machen!

Das Dienstleistungsangebot umfasst als Hauptleistung zunächst den Reparaturservice für Fahrzeuge aller Art inklusive Teileservice. Meine Kernkompetenzen liegen derzeit im Bereich Bremse, Auspuff, Stoßdämpfer und Karosserie. Aber auch Motorleistungssteigerungen durch Chiptuning, Veränderung von Kolben, Ventilen und Lager habe ich schon durchgeführt. Selbstverständlich ist für mich ferner, den Kunden eine Möglichkeit zur Abnahme von TÜV, AU und Eintragungen zu bieten.

Das Angebot runden Lackaufbereitung, Polierservice und Fahrzeuginnenraumreinigung später auch bedarfsweise Gebrauchtwagenhandel ab. Mittel- und langfristig soll der Tuning- und Kfz-Umbautenbereich Haupttätigkeitsfeld werden, insbesondere zur deutlichen Abgrenzung von Mitbewerbern in der Kfz-Reparaturbranche. Darüber hinaus verspreche ich mir höhere Gewinnchancen, weil der Kunde ein freiwilliges Bedürfnis hat und nicht wie im Reparatursektor notwendigerweise Aufträge erteilt.

---

Als vergleichbare Entwicklungen kann ich folgende Firmen anführen:

Unternehmen 1

Unternehmen 2

Unternehmen 3

---

Die Besonderheit meines Unternehmens besteht darin, dass ich anders als Vertragswerkstätten z.B. *G-Laderreparaturen* anbiete. Entscheidendes Kriterium ist darüber hinaus, einen „bezahlbaren Service“ zu erbringen.