

Wir bedanken uns für Ihr Interesse an unseren Businessplänen.

Die Existenzgründer Vorlagen finden Sie in unseren online-Portalen:



www.business-shopping24.com – hier direkt zum downloaden



www.businessplanaktuell.de



www.ewu-shop.com

Nähere Informationen erhalten Sie auch unter



www.online-gruenderlotse.de

Zu jedem Businessplan erhalten Sie ein **Kassenbuch kostenlos** dazu.



www.ewu-kassenbuch.com

Nachfolgen zeigen wir Ihnen einen kurzen Ausschnitt aus unserer Businessplanvorlage.

Konzept

zur

Existenzgründung

- Businessplan -

Private Agentur – Jobvermittlung

(Arbeitsvermittlung)

- Einzelunternehmen - / - GbR - / - GmbH
(bitte aktualisieren)

erstellt am

Name:.....
Anschrift:.....
Tel.:.....
Fax:

E-Mail:.....
Web.:.....
Gründungsmonat:.....
Gründungsjahr:.....

Inhaltsverzeichnis

1. Zusammenfassung
2. Anforderungen an den Inhaber einer Jobvermittlung
3. Tätigkeitsfelder
4. Zielgruppen
5. Rechtsform / Organisation
6. Rechtliche Voraussetzungen
7. Preise und Kosten
8. Standort/Mitbewerberanalyse
9. Umsatzplanung
10. Personalplanung
11. Investitionsplanung
12. Kostenplanung
13. Marktumfeld
14. Marketing
15. Vertrieb
16. Rentabilitätsplanung
17. Liquiditätsplanung
18. Risikoanalyse
19. Ziele und Visionen
20. Zeitplan
21. Anlagenverzeichnis

1. Zusammenfassung

Die veränderte Arbeitswelt stellt neue Anforderungen an ein effizientes Personalmanagement. Personalverantwortliche in Kleinen und Mittelständigen Unternehmen (KMU) sind da nicht selten überfordert, vor allem wenn sie noch andere Aufgabenbereiche abdecken müssen.

Die Erfahrungen privater Arbeitsvermittler in den europäischen Nachbarländern zeigen, dass dort zwischen 5 und 15 Prozent aller Arbeitsvermittlungen auf das Konto der Privaten gehen. Der Hauptgrund liegt in der Intensität der Betreuung: Während die BA einen Personalschlüssel von im Schnitt 150 Kunden auf einen Disponenten anstrebt, betreut bei den Privaten ein Disponent nur 25 Arbeitssuchende.

Eine interessante Nische wurde übrigens von einer niederländischen Firma gefunden, die

Sozialhilfeempfänger vermittelt. Sie sucht gezielt nach offenen Stellen für weniger qualifizierte und schwer zu vermittelnde Arbeitssuchende. Bei Erfolg zahlen die Kommunen, denen eine einmalige Zahlung lieber ist als längere Zeit Sozialhilfe zu zahlen.

Ich beabsichtige eine Agentur für Personalvermittlung zu eröffnen. Folgende Geschäftsbereiche sollen aufgebaut werden bzw. als Dienstleistungssektoren den Kleinen und ...

- a) - **Jobvermittlung für arbeitssuchende Arbeitnehmer**
- b) - **Jobvermittlung für bereits bestehende Unternehmen (z.B. Existenzgründer – ein Trend der neuen Zeitarbeit)**
- c) - **Jobhunting für Firmen (allgemeines und intensives Jobhunting)**
- d) - **Personalberatung (Strategie- und Bewerbungsberatungen für arbeitssuchende Arbeitnehmer)**

.
.
.

h)

Entscheidend für den Erfolg der zu gründenden Agentur sind persönliche Kontakte zu öffentlichen und privaten Unternehmen, eine Spezialisierung innerhalb dieser Branche, die Integration in einer sogenannten freien Vermittlungsgemeinschaft, ohne das man dafür Zwangsmitglied werden und für nicht benötigte Leistungen Geld bezahlen muss und der Zugriff auf Datenbanken, die sowohl national als auch international den größten Nutzen für den Kunden bringt.

Zitat: Dr. Karsten Wallberg

.
.
.

Betrachtet man die z.Z. gesetzlichen Bestimmungen genauer, dann ist es wichtig zu erkennen, dass sich ein Wandel der Aufgaben innerhalb der Jobvermittlungsagenturen vollzogen hat und auch weiter ...

.
.

Software für die Arbeitsvermittlung bietet das Unternehmen EWU Dr. Wallberg & Partner GmbH unter

www.ewu-jobvermittlung.com

an. Diese Software ist praxisbewährt und man kann diese auch auf Teilzahlung erwerben. Zwischenzeitlich gibt es viele Agenturen in Deutschland und Österreich, die diese Software anwenden.

Wichtig Hinweis:

Alle notwendigen Vermittlungsverträge und Mustervorlagen und vieles mehr können Sie als Käufer dieses Businessplanes unter ebooks als eBook für **nur 5 Euro (sonst 25 Euro)** bei www.ewu-shop.com erwerben.

7. Preise und Kosten

Die private Arbeitsvermittlung wird grundsätzlich auf Erfolgsbasis abgerechnet. Kommt keine Vermittlung zustande, gibt es kein Honorar. Bei einer Vermittlung wird ein Provisionsatz zwischen 5 und 20 Prozent vom ersten Bruttojahreslohn des

13. Marktumfeld

Der Bereich „Personaldienstleistungen“ ist in den vergangenen Jahren jährlich um etwa 20 % gestiegen. Das gesamte Marktvolumen beträgt zwischenzeitlich...

18. Risikoanalyse

Aufgrund des geringen Kapitalbedarfs ist das Risiko der Existenzgründung als sehr gering einzuschätzen, aber Entscheidend für den Erfolg der zu gründenden Agentur sind...

20. Zeitplan

Erstkontakt zu Multiplikatoren und potentiellen Kunden:

TT.MM.JJ

Gewerbeanmeldung

TT.MM.JJ

Beantragung von Fördermitteln

ab TT.MM.JJ

Anlagenverzeichnis:

Anlage 1	Wettbewerbsanalyse
Anlage 2a,2b,2c	Umsatzplanung (Umsatz 1.Jahr, Umsatz 2.Jahr,Umsatz 3.Jahr)
Anlage 2.1	Umsatzgrafik
Anlage 3	Personalplanung für die ersten 3 Jahre
Anlage 4	Investitionsplan für die ersten 3 Jahre
Anlage 5	Kostenplanung 1. Jahr
Anlage 6	Kostenplanung 2. Jahr
Anlage 7	Kostenplanung 3. Jahr
Anlage 8	Rentabilitäts- und Ertragsvorschau 1. Jahr
Anlage 9	Rentabilitäts- und Ertragsvorschau 2. Jahr
Anlage 10	Rentabilitäts- und Ertragsvorschau 3. Jahr
Anlage 11	Liquiditätsplanung 1. Jahr
Anlage 12	Liquiditätsplanung 2. Jahr
Anlage 13	Liquiditätsplanung 3. Jahr
Anlage 14	Liquiditätsplanung 1. Jahr mit Kassenbestand und Kapitalbeschaffungseingabe
Anlage 15	Liquiditätsplanung 2. Jahr mit Kassenbestand und Kapitalbeschaffungseingabe
Anlage 16	Liquiditätsplanung 3. Jahr mit Kassenbestand und Kapitalbeschaffungseingabe
Anlage 17	Grafische Darstellung Liquiditätsplan 1. Jahr
Anlage 18	Grafische Darstellung Liquiditätsplan 2. Jahr
Anlage 19	Grafische Darstellung Liquiditätsplan 3. Jahr
Anlage 20	Cash-Flow Analyse und Umsatzrentabilitätsanalyse
Anlage 21	Umsatz-, Rentabilitäts-, Liquiditäts- und Privatentnahmeentwicklung
Anlage 22	Lebenslauf – bei einer Bankfinanzierung