

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 -

Handelsvertreter

- Einzelunternehmen -

erstellt am

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

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

Inhaltsverzeichnis

1. Zusammenfassung und Leistungen
2. Persönliche Voraussetzungen
3. Leistungsangebot
4. Zulassungsvoraussetzungen
5. Rechtsform
6. Standort
7. Zielgruppe - Markt
8. Stärken / Schwächen
9. Mitbewerberanalyse
10. Umsatzplanung
11. Personalplanung
12. Kostenplanung
13. Investitionsplanung
14. Rentabilitätsplanung
15. Liquiditätsplanung
16. Marketing / Werbung / Vertrieb
17. Risikoanalyse
18. Kapitalbedarfsplanung
19. Finanzierungsplan
20. Ziele und Visionen
21. Zeitplan + Kontakte
22. Anlagenverzeichnis

1. Zusammenfassung

Der **Handelsvertreter** (lat.: Agens) ist selbstständiger Gewerbetreibender, der damit beauftragt ist, für einen anderen Unternehmer (Anbieter) Geschäfte zu vermitteln oder in dessen Namen abzuschließen. Er arbeitet auf fremden Namen und für fremde Rechnung und ist sowohl vom Absatzmittler, als auch vom Reisenden zu unterscheiden.

Die Rechtsstellung des Handelsvertreters ist die eines Selbstständigen. Er ist ebenso selbstständiger Unternehmer wie der Anbieter, den er vertritt. Der Handelsvertreter muss...

.
. .

2. Persönliche Voraussetzungen

...

Die wichtigsten Aufgaben des Handelsvertreters sind Verkauf, Kundenwerbung, Kundenpflege und Marktbeobachtung. Dabei arbeitet er gewissermaßen als "Diener zweier Herren": Einerseits setzt er sich für den Absatz der Produkte seiner Auftraggeber ein, berät seine Vertragsfirmen bei der Absatz-, wie auch bei der Produktplanung. Denn: Aufgrund seiner Marktübersicht und Warenkenntnisse kann er oft schnell über Schwankungen und neue Entwicklungen auf dem Markt berichten. Andererseits darf er nicht...

.
. .

4. Zulassungsvoraussetzungen

Den Beginn Ihrer gewerblichen Tätigkeit müssen Sie bei der für Ihren Betriebsitz zuständigen Stadt- oder Gemeindeverwaltung anzeigen. Von der Gewerbeanmeldung werden + das Finanzamt + das Gewerbeaufsichtsamt + die Ordnungsbehörden + die Berufsgenossenschaft verständigt. Mit der Aufnahme des Gewerbes werden auch...

.
. .

7. Zielgruppe

Die Branche vermittelt im Jahr Waren im Wert von knapp 180 Mrd. EUR, das betrifft rund 30 Prozent des inländischen Warenflusses. Dabei blieben die Umsatzzahlen der Gesamtbranche wie auch die durchschnittlichen Bruttoprovisionen in den letzten zehn Jahren - mit leichten Schwankungen – recht stabil. 2006 erreichte der Nettoumsatz inkl. Eigengeschäfte (ca. 5 Mrd. EUR Umsatz) knapp 26,3 Mrd. EUR.

Wichtigste Abnehmer der Handelsvertreter sind...

.
. .

10. Umsatzplanung

Die Umsatzplanung basiert auf der Voraussetzung, dass die Unternehmensgründung sorgfältig vorbereitet wurde und schon vor Unternehmensgründung die ersten Kontakte zu

Multiplikatoren und verschiedenen Interessenten geknüpft wurden. Erste Verträge werden allerdings erst nach Unternehmensgründung geschlossen.

Die Einnahmen der Handelsvertreter ergeben sich im Wesentlichen aus...

- .
- .
- .

17. Risikoanalyse

Ein knappes Viertel der fast 73.000 umsatzsteuerpflichtigen Handelsvertreter (2003) arbeitet allein, ohne Bürokraft oder Verkaufsmitarbeiter. Diese erfahrenen Kollegen beweisen dem Existenzgründer also tagtäglich in der Praxis, dass ein Start ohne großen Apparat funktioniert. Allerdings erfordert diese Art zu arbeiten großen...

- .
- .
- .

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