

Analyse-Ergebnis

Branche: Dienstleistung - Friseurhandwerk

Bewertung

Wahrscheinlichkeit der Genehmigung



Umsatz-Vergleich

Dein Plan:	€96.000
IHK-Richtwert:	€35.000 - €45.000

Zusammenfassung

Ihr Business Plan weist erhebliche Schwachstellen auf. Eine gründliche Überarbeitung ist notwendig.

Die 3 wichtigsten Kritikpunkte

Die folgenden Punkte wurden als kritisch identifiziert. Nutze die Kopiervorlagen, um deinen Business Plan direkt zu verbessern.

⊗ 1. Teamgründung statt Solo-Selbständigkeit

KRITISCH

Der Plan beschreibt eine Gründung mit zwei Gesellschafterinnen und einer GmbH. Für den Gründungszuschuss ist jedoch eine Solo-Selbständigkeit als Einzelunternehmen erforderlich.

■ Lösung:

Plane als Einzelgründung ohne Gesellschafter und wähle die Rechtsform Einzelunternehmen.

■ KOPIERVORLAGE

"Ich gründe als Einzelunternehmerin einen Kinderfriseursalon ohne Gesellschafter oder Geschäftspartner. Die volle unternehmerische Verantwortung und Geschäftsführung liegt ausschließlich bei mir. Eventuelle Unterstützung durch Fachkräfte erfolgt über Angestelltenverhältnisse oder freie Mitarbeiter auf Honorarbasis."

⊗ 2. Hoher Kapitalbedarf und Personalkosten

KRITISCH

75.000 Euro Kapitalbedarf und geplante Anstellung von 4 Mitarbeitern ab Start übersteigen typische Gründungszuschuss-Projekte erheblich.

■ Lösung:

Reduziere auf Solo-Start mit maximal 15.000 Euro Kapitalbedarf und ohne Personal im ersten Jahr.

■ KOPIERVORLAGE

"Für die Gründung meines Kinderfriseursalons benötige ich 12.000 Euro Startkapital. Diese teilen sich auf in: Salonausstattung und kindgerechte Einrichtung (6.000 Euro), Erstausrüstung Produkte und Werkzeuge (2.000 Euro), Marketing und Werbung (1.500 Euro) sowie Betriebsmittelreserve für 3 Monate (2.500 Euro). Ich starte als Solo-Selbständige ohne Angestellte."

■ 3. Unrealistische Umsatzplanung für Einzelgründung

HOCH

Die geplanten Umsätze sind für eine Solo-Selbständigkeit im Friseurbereich zu hoch angesetzt und nicht mit den Arbeitszeiten einer Einzelperson vereinbar.

■ Lösung:

Kalkuliere realistisch mit 35.000-45.000 Euro Jahresumsatz für Solo-Friseurin.

■ KOPIERVORLAGE

"Im ersten Geschäftsjahr plane ich einen Umsatz von 42.000 Euro. Diese Kalkulation basiert auf durchschnittlich 15 Kunden pro Woche à 25 Euro Durchschnittspreis bei 34 Arbeitswochen. In der Anlaufphase rechne ich mit 60% Auslastung, ab Monat 7 mit 80% Auslastung meiner Arbeitskapazität als Solo-Friseurin."

BA GZ 04 Prüfprotokoll

27 Kriterien nach Bundesagentur für Arbeit

✓ Erfüllt

■ Warnung

✗ Fehler

? Nicht gefunden

■ = Kopiervorlage verfügbar

Ergebnis: 4 erfüllt | 8 Warnungen | 6 Fehler | 14 Kopiervorlagen

Grundvoraussetzungen

G1	Solo-Selbständigkeit	✗	■
G2	Einzelunternehmen/Freiberufler	✗	■
G3	Keine Gesellschafter	✗	■
G4	Keine Angestellten Jahr 1	✗	■
G5	Haupterwerb geplant	✓	
G6	ALG-Anspruch vorhanden	?	

Finanzplanung

F1	Realistische Umsatzprognose	✗	■
F2	Kostenaufstellung	■	■
F3	Liquiditätsplanung	?	
F4	Break-Even Analyse	?	
F5	Kapitalbedarf	✗	■
F6	Privatentnahmen	?	

Marktanalyse

M1	Zielgruppe definiert	✓	
M2	Wettbewerbsanalyse	■	■
M3	USP formuliert	✓	
M4	Marktgröße	■	■
M5	Preiskalkulation	?	

Geschäftsmodell

B1	Leistungsbeschreibung	✓	
----	-----------------------	---	--

B2	Kundenakquise		
B3	Marketing-Mix		
B4	Standortwahl	?	

Qualifikation

Q1	Fachliche Eignung		
Q2	Kaufmännische Kenntnisse	?	
Q3	Branchenkontakte	?	

Risikobewertung

R1	Risiken identifiziert		
R2	Gegenmaßnahmen		
R3	Plan B vorhanden	?	

Alle Kopiervorlagen

Hier findest du 14 fertige Textbausteine für alle Warnungen und Fehler. Kopiere sie direkt in deinen Business Plan.

Grundvoraussetzungen

X G1: Solo-Selbständigkeit

Problem: Teamgründung statt Solo-Selbständigkeit

■ KOPIERVORLAGE:

"Ich gründe als Einzelperson ohne Geschäftspartner oder Gesellschafter. Die komplette Geschäftsführung und unternehmerische Verantwortung liegt ausschließlich bei mir. Mein Kinderfriseursalon wird als Solo-Selbständigkeit geführt."

X G2: Einzelunternehmen/Freiberufler

Problem: GmbH geplant statt Einzelunternehmen

■ KOPIERVORLAGE:

"Ich wähle die Rechtsform des Einzelunternehmens für meinen Kinderfriseursalon. Als Inhaberin hafte ich persönlich und unbeschränkt. Diese Rechtsform ist für meine geplante Geschäftstätigkeit optimal geeignet und ermöglicht eine einfache Buchführung."

X G3: Keine Gesellschafter

Problem: Gesellschafterin vorhanden

■ KOPIERVORLAGE:

"Ich bin alleinige Inhaberin meines Kinderfriseursalons ohne Gesellschafter oder stille Teilhaber. Alle unternehmerischen Entscheidungen treffe ich eigenverantwortlich. Die Geschäftsführung liegt vollständig in meinen Händen."

X G4: Keine Angestellten Jahr 1

Problem: Personal ab Start geplant

■ KOPIERVORLAGE:

"Im ersten Geschäftsjahr führe ich den Salon als Solo-Selbständige ohne Angestellte. Alle Friseurleistungen erbringt ich persönlich. Bei steigendem Kundenstamm plane ich fruestens ab dem zweiten Jahr die Einstellung einer Teilzeitkraft auf 450-Euro-Basis."

Finanzplanung

X F1: Realistische Umsatzprognose

Problem: Umsatzprognose unrealistisch hoch

■ KOPIERVORLAGE:

"Meine Umsatzplanung für das erste Jahr beträgt 42.000 Euro. Diese konservative Kalkulation basiert auf 15 Kunden pro Woche à 25 Euro Durchschnittspreis bei 34 Arbeitswochen. Die ersten 6 Monate plane ich mit 60% Auslastung, danach mit 80% meiner Arbeitskapazität."

■ F2: Kostenaufstellung

Problem: Kostenaufstellung unvollständig

■ KOPIERVORLAGE:

"Meine monatlichen Betriebskosten betragen 2.100 Euro und setzen sich zusammen aus: Miete und Nebenkosten (800 Euro), Versicherungen (150 Euro), Produkte und Material (300 Euro), Marketing (200 Euro), Telefon und Internet (50 Euro), sowie sonstige Kosten (600 Euro)."

✗ F5: Kapitalbedarf

Problem: Kapitalbedarf zu hoch

■ KOPIERVORLAGE:

"Der Kapitalbedarf für meine Gründung beträgt 12.000 Euro. Aufgeteilt in: Saloneinrichtung kindgerecht (6.000 Euro), Friseurausstattung und Werkzeuge (2.500 Euro), Erstausrüstung Produkte (1.500 Euro), Marketing-Startbudget (1.000 Euro) und Betriebsmittelreserve (1.000 Euro)."

Marktanalyse

■ M2: Wettbewerbsanalyse

Problem: Wettbewerbsanalyse oberflächlich

■ KOPIERVORLAGE:

"In Frankfurt gibt es 21 gehobene Friseursalons als direkte Konkurrenz, jedoch keinen spezialisierten Kinderfriseursalon. Meine Differenzierung liegt in der kompletten Ausrichtung auf Kinder mit kindgerechter Einrichtung, speziellen Produkten und spielerischem Ambiente. Preislich positioniere ich mich 20% über normalen Salons."

■ M4: Marktgröße

Problem: Marktgröße nicht quantifiziert

■ KOPIERVORLAGE:

"In meinem Einzugsgebiet Frankfurt leben etwa 45.000 Kinder im Alter von 0-12 Jahren. Bei geschätzten 6 Friseurbesuchen pro Jahr und einem Marktanteil von 2% ergibt sich ein realistisches Kundenpotenzial von 900 Kindern jährlich für spezialisierte Kinderfriseurdienste."

Geschäftsmodell

■ B2: Kundenakquise

Problem: Kundenakquise-Strategie unkonkret

■ KOPIERVORLAGE:

"Meine Kundengewinnung erfolgt über: Kooperationen mit 5 lokalen Kindergärten und Kitas (40% der Kunden), lokales Online-Marketing und Google My Business (35%), Mundpropaganda und Empfehlungen (25%). Ziel sind 12-15 Neukunden monatlich in der Aufbauphase."

■ B3: Marketing-Mix

Problem: Marketing-Maßnahmen nicht detailliert

■ KOPIERVORLAGE:

"Mein Marketing-Budget beträgt 200 Euro monatlich: Website und lokale Suchmaschinenoptimierung (80 Euro), Facebook-Werbung für Eltern (70 Euro), Flyer und Kooperationsmaterial für Kindergärten (50 Euro). Zusätzlich nutze ich kostenlose Kanäle wie Instagram und lokale Elterngruppen."

Qualifikation

■ Q1: Fachliche Eignung

Problem: Fachliche Qualifikation nicht belegt

■ KOPIERVORLAGE:

"Ich verfüge über den Meisterbrief im Friseurhandwerk und 8 Jahre Berufserfahrung in gehobenen Friseursalons. Zusätzlich habe ich eine Weiterbildung für Kinderfrisuren und den Umgang mit kleinen Kindern absolviert. Meine Qualifikation ermöglicht die selbständige Führung eines Friseursalons."

Risikobewertung

■ R1: Risiken identifiziert

Problem: Risiken unvollständig identifiziert

■ KOPIERVORLAGE:

"Die Hauptrisiken sehe ich in: verzögerter Kundenaufbau durch neues Konzept, Saisonalität im Friseurgeschäft, Konkurrenz durch etablierte Salons und mögliche Krankheitsausfälle als Solo-Selbständige. Diese Risiken habe ich in meiner Finanzplanung durch entsprechende Reserven berücksichtigt."

■ R2: Gegenmaßnahmen

Problem: Gegenmaßnahmen nicht definiert

■ KOPIERVORLAGE:

"Gegen identifizierte Risiken plane ich: intensive Kooperationen mit Kindergärten für schnelleren Kundenaufbau, flexible Öffnungszeiten auch samstags, Aufbau eines Kundenstamms durch Treueprogramm und bei Krankheit Vertretung durch befreundete Friseurmeisterin. Finanzielle Reserven für 3 Monate sind eingeplant."

Nächste Schritte

1. Kopiere die Kopiervorlagen direkt in deinen Business Plan
2. Überarbeite die Abschnitte mit FEHLER oder WARNUNG Status
3. Prüfe die Finanzplanung mit den IHK-Richtwerten
4. Lasse den Plan von einer fachkundigen Stelle prüfen (IHK, HWK)
5. Reiche den überarbeiteten Plan bei der Arbeitsagentur ein

Hilfreiche Ressourcen

- **IHK Existenzgründung:** ihk.de/existenzgruendung
- **Arbeitsagentur Gründungszuschuss:** arbeitsagentur.de/gruendungszuschuss
- **DEHOGA Branchenkennzahlen:** dehoga-bundesverband.de

PrincipalAI - GründerAI
Business Plan Analyse für Gründungszuschuss
info@principal.de | www.principal.de