

## **Businessplan für die Übernahme eines Reifen- und Autoservicebetriebs**

### **Beispiel „Risiken und Chancen“ (Auszug)**

#### **„Risiken und Chancen**

##### Risiken

Das Risiko liegt im Wesentlichen in der saisonalen Beschaffenheit des Geschäftes. Es muss gelingen, den Servicebereich so zu etablieren, dass dieser kurz- bis mittelfristig die saisonalen Schwankungen abfedert.

Da die Weiterbildung der Mitarbeiter einen nicht unerheblichen Kostenfaktor darstellt, muss das Unternehmen hier entsprechende Budgets aufbauen.

##### Chancen

Die Mobilität nimmt in Deutschland weiter zu. Die Wirtschaftskrise hat auf diesen Faktor keinen Einfluss. Gerade bei knapperen Budgets orientiert sich der Kunde gerne zu preiswerten Anbietern. Den gewohnten Service eines Autohauses möchte man dabei jedoch nicht missen. Gerade hier bietet das Unternehmen ein Gesamtpaket an, das den Kunden langfristig an das Unternehmen bindet.“

Mit freundlicher Unterstützung der WGZ-Bank AG, Düsseldorf