

Businessplan Fensterputzer

Inhaltsverzeichnis

Zusammenfassung	3
Lebenslauf des Gründers	4
Rechtsform	5
Standort	5
Leistungsangebot	6
Zielgruppe	7
Stärken / Schwächen	7
Marktumfeld	8
Mitbewerberanalyse	9
Umsatzplanung	10
Kostenplanung	11
Personalplanung	12
Investitionsplanung	13
Liquiditätsplanung	14
Rentabilitätsplanung	15
Finanzierungsplanung	16
Marketing / Vertrieb	17
Rechtliche Voraussetzung	18
Risikoanalyse	18
Ziele und Visionen	18
Zeitplan	19

Zusammenfassung

Ich werde mich als Fensterputzer selbständig machen. Diese Tätigkeit fällt in den Bereich des Gebäudereiniger-Handwerks. Das Gebäudereiniger-Handwerk ist nach neueren Erhebungen das beschäftigungsstärkste Handwerk Deutschlands. Es gehört zu den zulassungsfreien Handwerken. Für die Existenzgründung in zulassungsfreien Handwerken ist die Meisterprüfung oder eine langjährige Berufstätigkeit nicht mehr vorgeschrieben. Zur Gründung eines Fensterputzer-Betriebes sind also weder eine Meister- noch eine Gesellenprüfung erforderlich.

Das Leistungsangebot beinhaltet die Reinigung der Innen- und Außenflächen von Fenstern aller Art. Zu den Leistungen gehören im Einzelnen: Fenster- und Rahmenreinigung, Rollladenreinigung, Grundreinigung der Fenster, Bauabschlussreinigung, Reinigung von Wintergärten, Industrieglasreinigung, Reinigung von Werbeschildern, Reinigung von Schaufenstern, Spezial-Rahmenreinigung, Reinigung von Solaranlagen.

Zielgruppe sind Privathaushalte, Freiberufler sowie Kleine und Mittelständige Unternehmen im Umkreis von 20 Kilometern.

Aufgrund hervorragender Kontakte zu Zielgruppe werde ich bereits ab dem ersten Monat Aufträge generieren können. Neukunden werden vor allem durch regelmäßiges Telefonmarketing gewonnen.

Im ersten Jahr wird ein Umsatz in Höhe von ca. 22.000 Euro geplant, welcher im zweiten Jahr auf über 48.000 Euro ansteigen soll und dann ab dem dritten Jahr etwa konstant bei ca. 55.000 Euro liegen soll.

Bei der Kostenplanung wurde vor allem darauf geachtet, den Finanzbedarf so gering wie möglich zu halten. Größte Position sind die Fahrzeugkosten. Ein Fahrzeug wird möglichst gebraucht geleast, um die Kosten möglichst gering zu halten. Für Marketing sind lediglich 200 € monatlich veranschlagt, da Kundenakquisition fast ausschließlich über Telefonmarketing und den Aufbau von Kontaktnetzwerken betrieben wird. Im Monat der Gründung wird 500 Euro für den Markteintritt eingeplant. Um die Kosten so gering wie möglich zu halten, werde ich in der Startphase sämtliche Leistung selbst erbringen und kein Personal beschäftigen.

Das Unternehmen wird als Einzelunternehmen von (Ihr Name) gegründet. Ich verfüge über weitreichende Erfahrung als Fensterputzer.

Der Kapitalbedarf der Existenzgründung beträgt (tragen Sie hier Ihren Kapitalbedarf ein, den Sie im Kapitel Kapitalbedarfsplanung errechnet haben) und wird folgendermaßen gedeckt:

- Eigenkapital: Höhe der Eigenmittel
- Fremdkapital: Höhe der aufgenommenen Darlehen
- Förderung: z.B. Arbeitsamt

Der Start des Unternehmens ist am (tragen Sie hier das geplante Startdatum ein)