

Businessplan

Glaser

Firmenname

Name

Straße, Hausnummer

PLZ, Ort

Telefonnummer

Faxnummer

E-Mail-Adresse

Datum der Unternehmensgründung

Businessplan Glaser

Inhaltsverzeichnis

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

Zusammenfassung

Ich werde mich als Glaser selbstständig machen. Die Zulassungsvoraussetzung dieses zulassungspflichtigen Handwerks wird von mir erfüllt.

Das Leistungsangebot besteht aus den Bereichen Glasbau, Fensterbau, Kunstverglasung, Glasmalen, Glasschleifen, Gravieren und Bilder rahmen. Zusätzlich werden Leistungen im Bauausbau- und Reparaturbereich angeboten. Zielgruppe sind alle Eigentümer und Verwalter von Wohn-, Geschäfts- und Verwaltungshäusern im Umkreis von 50 Kilometern vom Firmensitz.

Der Branchenumsatz im Glaserhandwerk beträgt rund 1,9 Milliarden Euro im Jahr. Laut Handwerksrolle gibt es ca. 4150 Betriebe in diesem Handwerk, wobei der Durchschnittsumsatz bei 575.000 Euro liegt.

Das Glaserhandwerk profitiert von Trends in der Architektur und in der Energiespartechnologie: Bei der Sanierung von Altbauten neue Fenster, im Bereich Wärmedämmender, Einbruchsverhütender oder Schallschützender Maßnahmen Spezialgläser eingesetzt werden oder die Wohnqualität durch den Anbau eines Wintergartens erhöht wird.

Das stärkste Instrument für den Vertrieb als Glaser ist der persönliche Kontakt zu Hausverwaltungen, Architekten und anderen Multiplikatoren. Da die Entscheidung gerade bei Hausverwaltungen neben dem Preis (hier liegt mein Angebot sowieso unter dem vieler Handwerker!), sondern auch über sogenannte „weiche Faktoren“ (Vertrauen, Sympathie) getroffen wird, soll diese Stärke klar ausgespielt werden. Es wird also auf Telefonverkauf und persönlichen Besuch gebaut.

Die Umsatzplanung basiert auf der Voraussetzung, dass die Unternehmensgründung sorgfältig vorbereitet wurde und bereits erste Kontakte zu potentiellen Kunden (z.B. Hausverwaltungen, Architekten, Hauseigentümer) bestehen. Im Gründungsjahr ist ein Umsatz in Höhe von ca. 72.000 Euro geplant. Im zweiten Jahr steigt der Umsatz auf rund 170.000 Euro an und bleibt dann etwa konstant bei ca. 254.000 Euro ab dem dritten Jahr. Um diesen Umsatz zu erreichen werde ich in den ersten 3 Jahren komplett auf Urlaub verzichten, da es besonders in der Startphase wichtig ist, als zuverlässiger Partner der Auftraggeber „immer zur Stelle“ zu sein.

Bei der Kostenplanung wurde vor allem darauf geachtet, den Finanzbedarf so gering wie möglich zu halten. Durch diese geringen Kosten kann dauerhaft preisgünstiger angeboten werden, als das der Konkurrenz möglich ist.

Ich bin seit Jahren als Glaser tätig und verfügt über weitreichende Kontakte zur Zielgruppe.

Sitz des Unternehmens wird sein: **tragen Sie hier Ihre Firmenadresse ein**

Das Unternehmen wird als Einzelunternehmen von **(Ihr Name)** gegründet.

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

- Eigenkapital: **Höhe der Eigenmittel**
- Fremdkapital: **Höhe der aufgenommenen Darlehen**

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