

# Businessplan

## Tischler / Schreiner

**Firmenname**

Name

Straße, Hausnummer

PLZ, Ort

Telefonnummer

Faxnummer

E-Mail-Adresse

Datum der Unternehmensgründung

# Businessplan Tischler / Schreiner

## Inhaltsverzeichnis

|                            |    |
|----------------------------|----|
| Zusammenfassung            | 3  |
| Lebenslauf des Gründers    | 4  |
| Rechtsform                 | 5  |
| Standort                   | 5  |
| Leistungsangebot           | 6  |
| Zielgruppe                 | 6  |
| Stärken / Schwächen        | 7  |
| Mitbewerberanalyse         | 7  |
| Marktumfeld                | 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 Tischler selbstständig machen. Die Zulassungsvoraussetzung dieses zulassungspflichtigen Handwerks wird von mir erfüllt. Ich bin seit Jahren als Tischler tätig und verfüge über weitreichende Erfahrung in diesem Handwerk.

Das Leistungsangebot umfasst Einzel- und Kleinserienfertigung von Erzeugnissen aus Holz, Holzwerk- und Kunststoffen wie z. B. Möbel, Innen- und Messeinrichtungen, Bauelemente (Fenster, Türen, Treppen, Böden, Tore und ähnliche Konstruktionen), Gehäuse, Behälter und Särge sowie Turn-, Spiel- und Sportgeräte. Instandhaltung und Restaurierung unter Beachtung der Bauart, des Baustils und der ästhetischen Wirkung.

Zielgruppe sind Besitzer und Verwalter von Immobilien im Umkreis von 50 Kilometern, Antiquitätensammler und Händler (Restaurierungsarbeiten), Architekten, Innenarchitekten, Möbeldesigner, Kleine und mittelständige Unternehmen (Messebau, Ladenbau).

Die Gesamtbranche von rund 38.500 Betrieben hängt weder einseitig an der Baukonjunktur noch am Tropf einzelner Konsumbereiche. Zwar arbeitet jedes zweite Unternehmen in der Bautischlerei, ohne dort aber seinen Schwerpunkt zu haben. Selbst Kleinbetriebe erwirtschaften beinahe jeden fünften Euro aus der Serienfertigung von Möbeln, gut jeder dritte Euro stammt aus dem Innenausbau, nicht einmal mehr ein Drittel des Umsatzes stammt aus der Bautischlerei (Holz und Kunststoff). Während zu den etwa 12.000 Möbelherstellern auch mindestens 1.300 meist mittelständische industrielle Fertiger gehören, konkurrieren die Tischler am Bau mit einer wachsenden Zahl handwerksähnlicher Unternehmen, die genormte Bauteile aus industrieller Fertigung einbauen (Fenster, Türen, Treppen, auch Regalsysteme).

Im Gründungsjahr ist ein Umsatz in Höhe von 59.000 Euro geplant. Im zweiten Jahr steigt der Umsatz auf 138.000 Euro an und bleibt dann etwa konstant bei ca. 206.000 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. Ein großer Kostenfaktor sind die Personalkosten. Daher wird Personal erst bei Bedarf eingestellt.

Da die Investitionen zur Einrichtung einer Tischlerei sehr hoch sind, werde ich diese Maschinen gebraucht kaufen. Die Preise hierfür wurden bereits recherchiert.

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)**