

Businessplan

Elektroinstallation Energie- und Gebäudetechnik

Firmenname

Name

Straße, Hausnummer

PLZ, Ort

Telefonnummer

Faxnummer

E-Mail-Adresse

Datum der Unternehmensgründung

Businessplan Elektroinstallation (Energie- und Gebäudetechnik)

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 Elektroniker (Energie- und Gebäudetechnik) selbstständig machen. Die Zulassungsvoraussetzung dieses zulassungspflichtigen Handwerks wird von mir erfüllt.

Die Zielgruppe sind Besitzer und Verwalter von Immobilien im Umkreis von 50 Kilometern. Das Leistungsangebot richtet sich an alle Eigentümer und Verwalter von Wohn-, Geschäfts- und Verwaltungshäusern im Umkreis von 50 Kilometern vom Firmensitz. Hierbei werden vor allem der Markt der privaten Immobilienbesitzer und kleine Wohnanlagen angesprochen, da sich Großaufträge in größeren Wohnanlagen oft nicht als Einzelunternehmen abwickeln lassen.

Die ca. 61.300 in die Handwerksrolle eingetragenen Betriebe der Elektrotechnik sind laut Umsatzsteuerstatistik zu etwa 55 Prozent im Installationsbereich tätig und vereinen dort einen Branchenumsatz von etwa 23 Mrd. EUR auf sich. Fast 60 Prozent der Installationsbetriebe bleiben unter einem Jahresumsatz (netto) von 250.000 EUR. Neben dem Thema Energieeffizienz gewinnt nach mehreren Anläufen das Stichwort „Smart Home“, also internetfähige per Smartphone steuerbare Installationen an Bedeutung.

Im Gründungsjahr ist ein Umsatz in Höhe von 58.000 Euro geplant. Im zweiten Jahr steigt der Umsatz auf 130.000 Euro an und bleibt dann etwa konstant bei ca. 196.000 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.

Die Investitionen des Unternehmens sind relativ gering, da die notwendigen Maschinen gebraucht gekauft werden. Bei Ebay finden sich entsprechende Angebote. Das Fahrzeug wird geleast, um die Liquidität des Unternehmens zu verbessern, erscheint also nicht in der Investitionsplanung.

Ich bin seit Jahren im Bereich Handwerk tätig und verfüge über weitreichende Erfahrung als Elektroniker (Energie- und Gebäudetechnik).

Sitz des Unternehmens wird sein: **tragen Sie hier Ihre Firmenadresse ein (im Normalfall Ihre Privatadresse)**

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)**