

Businessplan

Garten- und Landschaftsbau

Firmenname

Name

Straße, Hausnummer

PLZ, Ort

Telefonnummer

Faxnummer

E-Mail-Adresse

Datum der Unternehmensgründung

Businessplan Garten- und Landschaftsbau

Inhaltsverzeichnis

Zusammenfassung	3
Lebenslauf des Gründers	4
Standort	5
Rechtsform	6
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	17
Rechtliche Voraussetzung	18
Risikoanalyse	18
Ziele und Visionen	19
Zeitplan	19

Zusammenfassung

Ich werde mich im Garten- und Landschaftsbau selbstständig machen. Es bestehen keine rechtlichen Zulassungsvoraussetzungen zum Gründen eines Betriebs in dieser Branche. Das Leistungsangebot besteht aus Beratung, Aufmaß, Planung von Baumaßnahmen, der Entwicklung von Konzepten für Gartenanlagen, Erdarbeiten, Herstellen von Be- und Entwässerungsmaßnahmen, Einbau von Beleuchtungseinheiten, Rohr- und Kabelverlegung unter der Erde Natur- und Betonsteinverarbeitung, Holzbau, Vegetationstechnische Arbeiten wie Bodenverbesserung, Pflanzungen, Rodungen/Fällungen, Rasenneuanlage, Fassadenbegrünung Pflege von Grünflächen.

Zielgruppe sind Hausgartenbesitzer im Umkreis von 30 km.

Der Branchenumsatz im Garten- und Landschaftsbau ist seit 2005 steigend. Im Jahr 2016 wurden in Deutschland von Garten- und Landschaftsbaubetrieben insgesamt 7,48 Mrd. Euro umgesetzt. Nicht eingerechnet sind hierbei Umsätze von fachfremden, aber verwandten Unternehmen wie Baumschulen, Tiefbauunternehmen, Kommunen, etc. Es dominieren Klein- und Mittelunternehmen – nur 20 % aller Firmen beschäftigen mehr als 10 Mitarbeiter. Mit über 55 % Umsatzanteil sind die privaten Auftraggeber die wichtigste Zielgruppe in der Branche, Tendenz steigend. Die öffentlichen Auftraggeber machen mit fast 19 % die zweitstärkste Gruppe aus. (Info Fachverband Galabau).

Im Gründungsjahr ist ein Umsatz in Höhe von ca. 115.000 Euro geplant. Ab dem zweiten Jahr steigt der Umsatz auf 137.000 Euro an. Um diesen Umsatz zu erreichen wird der Gründer in den saisonalen Phasen der ersten 3 Jahren auf Urlaub verzichten. Auch, weil es besonders in der Startphase wichtig ist, als zuverlässiger Partner der Auftraggeber „immer zur Stelle“ zu sein. Urlaub zur Erholung kann in den weniger arbeitsintensiven Wintermonaten gemacht werden.

Bei der Kostenplanung wurde vor allem darauf geachtet, die Ausgaben so gering wie möglich zu halten. Die größte Position ist der Wareneinkauf. Hier werden bestehende Kontakte genutzt, um günstige Konditionen bei Lieferanten auszuhandeln, wobei nicht nur auf den Endpreis sondern vor allem auch auf Lieferkonditionen, Zahlungsziele, Rücknahmebedingungen (Restmaterialien) und Qualität geachtet wird.

Die Investitionen des Unternehmens werden im ersten Monat der Gründung getätigt. Es fallen 10.000 € für ein Fahrzeug und 2.500 € für verschiedene Gartenbaumaschinen an. Eine Grundausrüstung an Werkzeugen besteht bereits. Weitere Werkzeuge werden nach und nach angeschafft und sind der Kostenplanung zugeordnet.

Die Gründung erfolgt als Einzelunternehmen. Gründer ist (Ihr Name). Der Gründer verfügt über weitreichende Erfahrung und Kontakte als Garten- und Landschaftsbauer.

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 der Tätigkeit ist am (tragen Sie hier das geplante Startdatum ein)