

# Businessplan

## Gebäudereinigung

### **Firmenname**

Name

Straße, Hausnummer

PLZ, Ort

Telefonnummer

Faxnummer

E-Mail-Adresse

Datum der Unternehmensgründung

# Businessplan Gebäudereinigung

## 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 Gebäudereiniger selbständig machen. Das Gebäudereiniger-Handwerk ist nach neueren Erhebungen das beschäftigungsstärkste Handwerk Deutschlands.

Das Gebäudereiniger-Handwerk ist ein modernes und innovatives Dienstleistungshandwerk. Nach seiner Anerkennung als Vollhandwerk im Jahr 1934 hat sich das Gebäudereiniger-Handwerk zu einem leistungsstarken Wirtschaftsbereich entwickelt, in dem der Einsatz modernster Technik, die Anwendung neuesten Reinigungs-Know-hows und qualitativ hochwertige Handarbeit perfekt harmoniert.

Das Leistungsangebot beinhaltet die Reinigung des Innen- und Außenbereiches von Gebäuden aller Art.

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

Aufgrund hervorragender Kontakte zu Zielgruppe wird der Existenzgründer 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. 50.000 Euro geplant, welcher im zweiten Jahr auf über 127.000 Euro ansteigen soll und dann ab dem dritten Jahr etwa konstant bei ca. 165.000 Euro liegen soll.

Bei der Kostenplanung wurde vor allem darauf geachtet, den Finanzbedarf so gering wie möglich zu halten. Größte Position sind auf lange Sicht die Personalkosten. Um diese so gering wie möglich zu halten, wird der Gründer in der Startphase sämtliche Leistung selbst erbringen.

Nach der Startphase werde ich Personal benötigen. Um das Risiko durch Krankheit oder anders bedingte Personalausfälle für das Unternehmen zu mindern, werden mehrere Mini-Jobber angestellt. Die aktuelle Situation auf dem Arbeitsmarkt begünstigt das Unternehmen sehr, da die Lohnforderungen von Mitarbeitern oft nicht mehr so hoch sind, wie vor ein paar Jahren. Bestens geeignet hierfür sind z.B. Hausfrauen.

Das Unternehmen wird als Einzelunternehmen von (Ihr Name) gegründet. Der Gründer verfügt über weitreichende Erfahrung im Bereich Messebau.

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)