

# Businessplan

## Handwerk ohne Meisterbrief

**Firmenname**

Name

Straße, Hausnummer

PLZ, Ort

Telefonnummer

Faxnummer

E-Mail-Adresse

Datum der Unternehmensgründung

# Businessplan Handwerk ohne Meisterbrief

## 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 Handwerker ohne Meisterbrief selbstständig machen.

Handwerk hat immer noch goldenen Boden. Bedingt durch die Handwerksreform ist es möglich sich auch ohne Meisterbrief in diesem Bereich selbstständig zu machen. Handwerker haben oft den Ruf teuer und unpünktlich zu sein. Dieses Image werde ich nachhaltig wiederlegen.

Die wirtschaftlich angespannte Lage und die daraus resultierende Bereitschaft zum Sparen veranlassen viele Kunden, sich vor Auftragsvergabe mehrere Angebote einzuholen. Hier kann ich durch günstige Preise etablierte Handwerksfirmen unterbieten.

Die Zielgruppe sind Besitzer und Verwalter von Immobilien sowie Architekten 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.

Umsätze werden einerseits aus der Arbeitsleistung erbracht und andererseits aus dem Verkauf von Waren (Arbeitsmaterial). Die Kundenaufträge werden möglichst auf der Basis von Pauschalhonoraren abgerechnet. Diese werden so kalkuliert, dass ein Stundenlohn von 35 € netto angenommen wird.

Im Gründungsjahr ist ein Umsatz in Höhe von 56.000 Euro geplant. Im zweiten Jahr steigt der Umsatz auf 124.000 Euro an und bleibt dann etwa konstant bei ca. 146.000 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 im Bereich Handwerk tätig und verfüge über weitreichende Erfahrung und Kontakte.

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)**