

Businessplan

Maler/Lackierer

Firmenname

Name

Straße, Hausnummer

PLZ, Ort

Telefonnummer

Faxnummer

E-Mail-Adresse

Datum der Unternehmensgründung

Businessplan Maler/Lackierer

Inhaltsverzeichnis

Zusammenfassung	3
Lebenslauf	4
Rechtsform	5
Standort	5
Standortgegebenheiten	5
Leistungsangebot	6
Zielgruppe	7
Stärken / Schwächen	7
Marktumfeld	8
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

Das Maler- und Lackierer-Unternehmen **Max Mustermann** wird im Bereich des Handwerks, speziell im Bereich Maler- und Lackiererarbeiten tätig sein. **Erklären Sie kurz warum entweder kein Meisterbrief erforderlich ist oder wie Sie die Voraussetzung des Meisterzwangs erfüllen. Einzelheiten hierzu finden Sie in den allgemeinen Informationen unter Rechtsfragen.**

Zielgruppe sind Mieter, Besitzer von Wohn- und Gewerbeimmobilien sowie Hausverwaltungen). Das Leistungsangebot richtet sich an alle zur Zielgruppe gehörigen Personen im Umkreis von 25 Kilometern vom Firmensitz.

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

Im Gründungsjahr ist ein Umsatz in Höhe von 55.000 Euro geplant. Im zweiten Jahr steigt der Umsatz auf 124.000 Euro an und bleibt dann etwa konstant bei ca. 186.000 Euro im 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.

Im Vertrieb wird auf den persönlichen Kontakt zu den Kunden und Multiplikatoren gebaut. Durch die hohe Qualität der Leistungen und ein sehr gutes Preis-Leistungsverhältnis sollen Erstkunden zu Stammkunden werden.

Im Bereich Marketing wird die Zielgruppe durch Zeitungsanzeigen, Flyer und Aushänge auf das Angebot aufmerksam gemacht. Zusätzlich wird eine Website erstellt und durch Einträge in Suchmaschinen und durch gegenseitiges Verlinken bei Kooperationspartnern beworben. Es wird eine Datenbank der Bestandskunden aufgebaut, um diese regelmäßig mit Informationen zu versorgen und dadurch im Gedächtnis zu bleiben.

Ich bin seit Jahren in dem Handwerksberuf tätig und verfüge über weitreichende Erfahrung in den angebotenen Leistungen.

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)**