

# Businessplan

## Maurer / Hochbau

### **Firmenname**

Name

Straße, Hausnummer

PLZ, Ort

Telefonnummer

Faxnummer

E-Mail-Adresse

Datum der Unternehmensgründung

# Businessplan Maurer / Hochbau

## 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 Maurer selbstständig machen. Die Zulassungsvoraussetzung dieses zulassungspflichtigen Handwerks wird von mir erfüllt. **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.**

Das Leistungsangebot besteht in der Erstellung, Instandsetzung und Modernisierung von Gebäuden aus verschiedenen Materialien nach Plänen von Architekten oder Statikern. Ein besonderer Teil des Angebots besteht im Einbau von Dämm- und Isolierungsmaterialien. Bei Instandsetzungs- und Sanierungsarbeiten werden Bauschäden und deren Ursachen festgestellt und behoben. Darüber hinaus führe ich Abbrucharbeiten durch.

Der Umsatz im Hochbau liegt bundesweit bei rund 50 Mrd. EUR. Dabei stammen die Aufträge etwa zu einem Drittel aus dem Wohnungsbau, zu 35 Prozent aus dem Wirtschaftsbau und zu 30 Prozent aus Bauvorhaben der öffentlichen Hand. Insgesamt ist der Markt rückläufig. Im Wohnungsbau beobachten Experten eine deutliche Tendenz zum Bauen im Bestand: Altbaumodernisierung bringt danach mittlerweile fast 65 Prozent der Gesamtinvestitionen.

Die Umsatzplanung basiert auf der Voraussetzung, dass die Unternehmensgründung sorgfältig vorbereitet wurde und bereits erste Kontakte zu potentiellen Kunden (z. B. Hausverwaltungen, Architekten, Hauseigentümer) bestehen. Im Gründungsjahr ist ein Umsatz in Höhe von ca. 65.000 Euro geplant. Im zweiten Jahr steigt der Umsatz auf 145.000 Euro an und bleibt dann etwa konstant bei ca. 170.000 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.

Bei Eintreffen aller Voraussetzungen dieses Businessplans erreicht die Liquiditätskurve bereits im zweiten Monat Ihren tiefsten Punkt bei ca. - 36.600.- Euro. Danach steigt Ihre Liquidität monatlich an.

Der Existenzgründer ist seit Jahren im Bereich Handwerk tätig und verfügt über weitreichende Erfahrung als Maurer.

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)**