

Businessplan

Messebau

Firmenname

Name

Straße, Hausnummer

PLZ, Ort

Telefonnummer

E-Mail-Adresse

Datum der Unternehmensgründung

Businessplan Messebau

Inhalt

Zusammenfassung.....	3
Lebenslauf des Gründers	4
Rechtsform.....	5
Standort.....	5
Standortgegebenheiten.....	5
Leistungsangebot.....	6
Zielgruppe.....	6
Kundennutzen/Angebotsstärken	7
Schwächen.....	7
Marktumfeld.....	8
Marktgröße und Wachstum (2021-2023).....	8
Wachstumstreiber:	8
Herausforderungen:	8
Prognose (2024-2028)	8
Zukünftige Trends und Entwicklungen:	9
Geschäftsmodelle und Kooperationen:.....	9
Mitbewerberanalyse.....	10
Umsatzplanung.....	11
Kostenplanung.....	12
Personalplanung	13
Investitionsplanung.....	14
Liquiditätsplanung	15
Rentabilitätsplanung	16
Finanzierungsplanung.....	17
Marketing.....	18
Produktpolitik.....	18
Preispolitik.....	18
Distributionspolitik (Vertrieb)	18
Kommunikationspolitik	19
Aufbauorganisation.....	20
Rechtliche Voraussetzungen	21
Risikoanalyse.....	21
Ziele und Visionen	22
Zeitplan	22

Zusammenfassung

Ich werde mich als Messebauer selbstständig machen.

Ein Messestand ist mehr als nur reine Kontaktfläche. Er sollte die Identität und Leistungsfähigkeit Ihres Unternehmens überzeugend darstellen. Von der Beratung bis zur Umsetzung entwickelt der Existenzgründer dafür mit den Kunden gemeinsam die optimale Lösung.

Es gibt eine Anzahl großer auch international tätiger Messebau-Unternehmen. Die meisten Unternehmen in diesem Bereich sind allerdings kleine und Mittelständige Messebau-Unternehmen. Da die Arbeitszeiten nicht geregelt sind und Messebau immer auch Zeitdruck bedeutet, stellen viele der etablierten Unternehmen auch Messebauer als Subunternehmer ein, um ihren Terminplan einhalten zu können. So werden Mitbewerber in dieser Branche oft auch zu Auftragsgebern für den Existenzgründer.

Das Leistungsangebot umfasst das Konstruieren von Messe- und Ausstellungsständen für Kunden aus verschiedenen Branchen unter Beachtung von vorgegebenen Stellflächen und Hallengrundrissen sowie individuellen Kundenwünschen und den Transport der Messestände.

Zielgruppe sind Kleine und Mittelständige Unternehmen im Umkreis von 100 Kilometern sowie deutschlandweit Unternehmen, welche in der dem Gründer nahegelegenen Messestadt einen Messebauer benötigen.

Aufgrund hervorragender Kontakte zu Zielgruppe wird der Existenzgründer bereits ab dem ersten Monat Aufträge generieren können. Neukunden werden vor allem durch regelmäßiges Telefonmarketing gewonnen.

Der Existenzgründer wird zumindest in der Startphase ohne zusätzliches Personal auskommen.

Im ersten Jahr wird ein Umsatz in Höhe von fast 80.000 Euro geplant, welcher im zweiten Jahr auf 186.000 Euro ansteigen soll und dann ab dem dritten Jahr etwa konstant bei ca. 280.000 Euro liegen soll.

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 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)**

**Den vollständigen Businessplan inklusive
Finanzplans findest du auf unserer Website unter
folgendem Link:**

<https://gruenderplan.de/index.php/businessplanvorlagen/handwerk/messebau>



www.gruenderplan.de