

Muster eines Geschäftsplans

Am Beispiel der Gründung eines Sanitärinstallationsbetriebs:

Zusammenfassung

Geplant ist die Gründung eines Fachbetriebes für Sanitärinstallation und Heizungsbau durch Marco Sommer in der Rechtsform des Einzelunternehmens. Der Standort des Unternehmens ist Musterstadt. Nach fünf Jahren Berufserfahrung in verantwortlicher Position als Meister wurde der Wunsch stärker, ein eigenes Unternehmen zu gründen und eigene Ideen zu verwirklichen. Die Schwerpunkte der Tätigkeit liegen im Umbau und der Renovierung von Bädern, dem Einbau, der Reparatur und Wartung von Heizungsanlagen, sowie dem Service und der Instandhaltung von technischen Industrieanlagen. Der Gründer zeichnet sich durch eine hohe Problemlösungskompetenz, Flexibilität und Zuverlässigkeit aus.

Mittel- und langfristige Ziele:

Nach 3 Jahren soll sich der Betrieb als kompetenter Anbieter in Musterstadt etabliert haben. Bis dahin sollen drei Gesellen beschäftigt werden. In circa 5 Jahren soll der Betrieb eine Größe von 7 Mitarbeitern erreicht haben. Der Betrieb soll dann unabhängig von einzelnen Kunden und Auftraggebern sein.

Unternehmerperson

Der Gründer, Marco Sommer, ist 34 Jahre, verheiratet mit Nicole Sommer, ein Kind. Nach seiner Ausbildung zum Sanitär und Heizungsbauer bei der Firma Hermann Müller in Musterdorf und der anschließenden Tätigkeit als Geselle, hat er vor fünf Jahren die Meisterprüfung zum Installateur- und Heizungsbauermeister absolviert. Seither arbeitet er bei der Firma Bodo Bach in Musterstadt in verantwortlicher Stellung als Projektleiter. Er ist dort u.a. für Kalkulation, Angebotserstellung und Mitarbeitererteilung zuständig.

Während dieser Tätigkeit hat er verschiedene Fortbildungen, u.a. zum Gebäudeenergieberater (HWK) absolviert. Erste Führungserfahrung konnte er mit der Leitung eines eigenen Service-Teams sammeln.

Geschäftsidee

Der Gründer will sich auf dem Markt mit einem Full-Service-Betrieb für Heizung, Bad und Sanitär etablieren. Dabei werden den Kunden Leistungen aus einer Hand angeboten. Über Kontakte zu Kollegenbetrieben aus anderen Gewerken und Branchen, können weitere Leistungen koordiniert und angeboten werden. Der Kunde hat dabei lediglich einen Ansprechpartner, der sich für ihn um alle Auftragsdetails kümmert.

Dieses Geschäftsmodell ist sowohl für anspruchsvolle Privatkunden als auch die Industrie- und Gewerbekunden geeignet, die der Gründer mit seinem Angebot ansprechen wird.

Grundlage des neuen Betriebes sind die Problemlösungskompetenz, die Kundenorientierung und das handwerkliche Können, die der Inhaber Marco Sommer in seiner Berufspraxis erworben hat. Der Betrieb soll sich von den anderen Anbietern durch seine Flexibilität und Zuverlässigkeit sowie durch seinen 24-Stunden-Notdienst abheben. Ein modernes, einheitliches Erscheinungsbild soll schon auf den ersten Blick die Kompetenz des Betriebes vermitteln.

Produkt- und Leistungsprogramm

Die Schwerpunkte der Tätigkeit liegen im Umbau und der Renovierung von Bädern, dem Einbau, der Reparatur und Wartung von Heizungsanlagen, sowie dem Service und der Instandhaltung von technischen Industrieanlagen.

Zum Leistungsspektrum zählen ferner die Solartechnik und die Regenwassernutzung.

Markteinschätzung

- **Kunden:**
Das Unternehmen will vorrangig anspruchsvolle Privatkunden in einem Umkreis von 15 bis 20 Kilometern rund um den Standort ansprechen. In Musterstadt und Umgebung existieren etwa 10.000 Haushalte. Musterstadt selbst hat 12.000 Einwohner. Im örtlichen Industriegebiet und den umliegenden Standorten haben sich etwa 80 Gewerbebetriebe angesiedelt.

Konkrete Kontakte bestehen bereits zur Wohnbaugesellschaft Huber GmbH mit einem Bestand von 700 Wohnungseinheiten. Mit der Huber GmbH arbeitet der Gründer bereits seit Jahren vertrauensvoll zusammen. Zu den Architekten Sommer, Keller und Partner und zum Architekturbüro Freud bestehen ebenfalls gute Verbindungen.

Die Maschinenfabrik Knüller sowie das ortsansässige Klinikum stehen bereits in Verhandlungen über Wartungs- und Serviceverträge.

- **Wettbewerb:**
In dieser Branche herrscht in der Region derzeit ein harter Wettbewerb, der bei größeren Aufträgen teilweise erhebliche Preiszugeständnisse erfordert. Gute Marktchancen bestehen im Service, in der Wartung, in der Reparatur, im Notdienst. Auch im Umbau und in der Renovierung sind bei guter Beratung und bei qualitativ hochwertiger Leistung auskömmliche Preise möglich.

In Musterstadt sind aktuell noch vier weitere Betriebe dieser Branche ansässig, wovon einer überregional tätig ist. Keiner der Mitbewerber bietet jedoch bis jetzt einen Rundum-Service aus einer Hand an.

- **Standort:**
Im Industriegebiet von Musterstadt. In der Gewerbestraße 18 wird eine Fläche von 150 qm Werkstatt, Lager-, Büro- und Sozialräumen angemietet. In der direkten Nachbarschaft des Gebäudes befinden sich ein Getränkemarkt sowie ein Autohaus mit Tankstelle. Dies sorgt für eine hohe Passantenfrequenz. Die monatliche Kaltmiete beträgt 850 Euro. Der Mietvertrag hat eine Laufzeit von 5 Jahren mit der Möglichkeit einer Verlängerung um weitere 5 Jahre.
- **Lieferanten:**
Der Einkauf soll in erster Linie über den Großhandel erfolgen.

Marketing

- **Produkt und Sortiment**

Das Unternehmen wendet sich zum einen an die Zielgruppe der zahlungskräftigen Privatkunden, an Architekten und Wohnungsbaugesellschaften sowie an Industrie- und Gewerbebetriebe. Um zielgruppenspezifisch als kompetenter Anbieter wahrgenommen zu werden, wird jeder Kundengruppe ein eigenes, individuell auf deren Bedürfnisse zugeschnittenes Produkt- und Leistungsangebot kommuniziert.

- **Preis und Konditionen**
Der kostendeckende Stundenverrechnungssatz des Unternehmens liegt laut Kalkulation bei 42,50 Euro. Das örtliche Preisniveau im Privatkundensegment liegt aktuell bei 45 Euro. Für den Beginn möchte ich mit einem Verrechnungssatz von 45,50 Euro am Markt auftreten. Das Unternehmen soll durch seine Leistung, nicht aber durch Billigpreise überzeugen. Den Kunden wird die Möglichkeit angeboten, Rechnungen innerhalb von 14 Tagen mit 2% Skonto zu bezahlen, um den Geldeingang zu beschleunigen und die Liquidität zu schonen. Für Industriekunden sowie die Wohnungsbaugesellschaften wird ein nach Leistung differenzierter Verrechnungssatz angeboten.

- **Vertrieb**

Vor allem zu Beginn setzt das Unternehmen auf die Vermittlung durch die bekannten Architekten (indirekter Vertrieb, B2B) um rasch erste eigene Projekte umsetzen zu können und Referenzen zu schaffen.

Die im nächsten Schritt geplanten Mitarbeiter sollen im Vertrieb geschult werden und erhalten für jeden vermittelten Auftrag eine Provision oder Gewinnbeteiligung. Die Privat- und Gewerbekunden sollen über direkte Vertriebsmaßnahmen angesprochen werden. Außerdem verspricht sich das Unternehmen gute Kontakte über das Netzwerk zu Kollegenbetrieben und die Weiterempfehlung.

- Werbung und Öffentlichkeitsarbeit

Ein Tag der offenen Tür und eine umfassende Eröffnungswerbung sollen den neuen Betrieb schnellstmöglich bekannt machen. Öffentlichkeitsarbeit erfolgt durch regelmäßige Zeitungswerbung bzw. Anzeigen in den regionalen Gemeindeblättern. Eine auffällige Außenwerbung am Gebäude und auf den Fahrzeugen sorgt für hohe Wahrnehmung. An den Baustellen werden, wo dies möglich ist, Baustellentafeln oder Werbebanner angebracht. Auch hier wird bei der Wahl des Motivs auf die unterschiedlichen Erwartungen der Zielgruppen geachtet.

Weitere Maßnahmen: Eigener Internetauftritt, Visitenkarten, Flyer, Firmenkleidung.

Rechtsform und Firmierung

Das Unternehmen wird als Einzelunternehmen geführt. Inhaber ist Marco Sommer, Anlagenmechanikermeister. Der Betrieb wird am Markt unter der Bezeichnung Marco Sommer, Sanitärfachbetrieb auftreten.

Organisation und Mitarbeiter

Der Gründer wird voll produktiv im Unternehmen arbeiten und sich zusätzlich um die kaufmännischen Aufgaben und die Unternehmensführung kümmern. Bei den Büroarbeiten wird er durch seine Ehefrau, gelernte Einzelhandelskauffrau, unterstützt. Nach der Anlaufphase und bei guter Geschäftsentwicklung wird sie als Halbtagskraft beschäftigt.

Nach der derzeitigen Planung sollen nach etwa 6 Monaten zwei Facharbeiter eingestellt werden. Hierfür kommen zwei ehemaligen Kollegen in Betracht.

Analyse von Chancen und Risiken

Chancen:

Der Markt im Bereich Umbau und Renovierung sowie Service und Wartung entwickelt sich positiv. Durch die bestehenden Kundenbeziehungen wird die Anlaufphase gering sein. Durch meine Fachkompetenz und Kundenorientierung kann ich mich gegenüber zahlreichen anderen Wettbewerbern profilieren. Mein Kleinbetrieb hat nur geringe Fixkosten und eine hohe Effizienz.

Risiken:

Risiken liegen vor allem in der Unsicherheit der Anlaufphase. Durch die zahlreichen und guten Kundenkontakte und durch die Eröffnungswerbung werden diese Risiken jedoch gering gehalten. Durch die Vereinbarung von Anzahlungen und Abschlagszahlungen und durch ein konsequentes Forderungsmanagement wird das Risiko eines Forderungsausfalls minimiert. Eine umfassende Betriebshaftpflichtversicherung schützt gegen die Risiken, die in der Auftragsbearbeitung liegen.

Durch ständigen Soll-Ist-Vergleich der Zahlen der Betriebswirtschaftlichen Auswertung mit den Zahlen der Rentabilitätsvorschau können Fehlentwicklungen rechtzeitig erkannt werden

Kapitalbedarfsplan

Siehe Investitionsplan im Anhang

Finanzierungsplan

Siehe Finanzierungsplan im Anhang

Rentabilitätsvorschau

Siehe Umsatz- und Ertragsplanung im Anhang

Sonstiges

Vor der Gründung wurde ich durch meinen Steuerberater, Herrn Koch in Musterstadt sowie die Unternehmensberatung der Handwerkskammer, Frau Maier, beraten.

Musterstadt, Datum

Unterschrift