[](https://www.google.com/url?sa=i&rct=j&q=&esrc=s&source=images&cd=&ved=2ahUKEwj4q_iE-oDnAhXCjqQKHT3VD7AQjRx6BAgBEAQ&url=https://www.hafnertec.com/norddeutscherkachelofenbauertag/shk/&psig=AOvVaw2eWMTCDq75nvCkqHlazyQi&ust=1579017855429880)

Businessplan

“Marco Sommer – Sanitär Heizung Klima“

Marco Sommer Handwerksmeister  
  
Stand: 01. Februar 2021  
Version 1.3

**Vertraulich**

Dieser Business Plan ist vertraulich. Ohne vorherige Genehmigung der Autoren dürfen weder der Business Plan selbst noch einzelne Informationen daraus reproduziert oder an Dritte weitergegeben werden.

Unternehmer:

Marco Sommer

Handwerksmeister SHK

Wiesenstr. 24

77777 Musterstadt

Tel 0170-12 34 56 78

E-Mail info@heizungstechnik-sommer.de

# Zusammenfassung

Geplant ist die Gründung eines Fachbetriebes für Sanitärinstallation und Heizungsbau durch Marco Sommer in der Rechtsform des Einzelunternehmens. Geplanter Standort 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 sein.

# Unternehmerperson

Der Gründer, Marco Sommer, ist 34 Jahre, verheiratet, 1 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. Er ist dort für Kalkulation, Angebotserstellung und Projektleitung 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.

# 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 befindet sich ein Getränkemarkt sowie ein Autohaus mit Tankstelle. Dies sorgt für eine hohe Passanten Frequenz. 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.

# Rechtsform und Firmierung

Das Unternehmen wird als Einzelunternehmen geführt. Inhaber ist Marco Sommer, Gas und Wasser-Installateurmeister. 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 wird sie als Halbtagskraft beschäftigt. Außerdem sollen mach heutiger Planung 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 guten und zahlreichen Kundenkontakte und durch die Eröffnungswerbung werden diese Risiken jedoch geringgehalten. 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.

# Anlagen

Kapitalbedarfsplan - siehe Investitionsplan im Anhang.

Finanzierungsplan -siehe Finanzierungsplan im Anhang.

Rentabilitätsvorschau - siehe Umsatz- und Ertragsplanung im Anhang.

Lebenslauf

**11 Sonstiges**

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

Musterstadt, Datum Unterschrift Marco Sommer