

Muster eines Geschäftsplans:

Zusammenfassung

Geplant ist die Gründung eines Fachbetriebs für Sanitärinstallation und Heizungsbau durch Hermann Müller. Geplanter Standort ist in Musterstadt. Nach vielen Jahren der Berufserfahrung als Meister wurde der Wunsch stärker, ein eigenes Unternehmen zu gründen und führen. Schwerpunkte der Tätigkeit werden sein: Der Umbau und die Renovierung von Bädern, der Einbau von Heizungsanlagen samt Service, Reparatur und Wartung, Service und Wartung an technischen Industrieanlagen. Eine hohe Problemlösungskompetenz, Flexibilität und Zuverlässigkeit sollen den Betrieb auszeichnen.

Gründer

Hermann Müller, Installateur- und Heizungsbauermeister

Das Vorhaben

Gründung eines Fachbetriebes für die komplette Sanitärinstallation und Heizungsbau.

Besonderheiten des Betriebes

Grundlage des neuen Betriebes sind die Problemlösungskompetenz, die sich der Inhaber Hermann Müller in seiner Berufspraxis in mehreren Betrieben erworben hat, die Kundenorientierung das handwerkliche Können. 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

Schwerpunkte der Tätigkeit werden sein: Der Umbau und die Renovierung von Bädern, der Einbau von Heizungsanlagen samt Service, Reparatur und Wartung, Service und Wartung an technischen Industrieanlagen.

Kunden

Die 8.000 Einwohner der Stadt Musterstadt samt Umgebung, die Stadt Musterstadt, die örtlichen Industriegebiete, die Wohnbaugesellschaft Huber GmbH mit einem Bestand von 700 Wohnungseinheiten.

Konkrete Kontakte bestehen zu der Wohnbaugesellschaft Huber GmbH, mit der ich seit Jahren schon vertrauensvoll zusammenarbeite, zu den Architekten Sommer, Keller und Partner und zum Architekturbüro Freud. Sehr gute Beziehungen bestehen zur Maschinenfabrik Knüller und zur Fa. Immobilienverwaltung Schreiber.

Standort

Im Industriegebiet von Musterstadt. In der Gewerbestraße 18 wird eine Fläche von 100 qm Werkstatt, Lager-, Büro- und Sozialräumen angemietet. Die monatliche Kaltmiete beträgt 600 Euro. Der Mietvertrag hat eine Laufzeit von 5 Jahren mit der Möglichkeit einer Verlängerung um weitere 5 Jahre.

Wettbewerbssituation

In dieser Branche herrscht in der Region derzeit ein harter Wettbewerb, der bei größeren Aufträgen teilweise erhebliche Preiszugeständnisse erfordert. Gute Marktchancen bestehen noch 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 noch auskömmliche Preise möglich.

Konkurrenten

In Musterstadt sind noch 4 weitere Betriebe dieser Branche ansässig, wovon einer überregional tätig ist. Die anderen bieten auf dem regionalen Markt ein ähnliches Leistungsspektrum an.

Mitarbeiter

Nach der Anlaufphase, die voraussichtlich 6 Monate dauern wird, ist die Einstellung von zwei Facharbeitern geplant. Die Büroarbeiten wird meine Ehefrau, gelernte Einzelhandelskauffrau, anfangs nebenberuflich ausführen. Nach der Anlaufphase wird sie als Halbtagskraft beschäftigt.

Rechtsform

Einzelunternehmen, Inhaber ist Hermann Müller, Gas- und Wasserinstallateurmeister. Der Betrieb soll unter dem Namen Hermann Müller Sanitärinstallation e.K. eingetragen werden.

Lieferanten

Der Einkauf soll in erster Linie über den Großhändler Universal GmbH erfolgen, mit dem ich günstige Konditionen ausgehandelt habe. Im Einzelfall werde ich aber auch Preisangebote bei anderen Lieferanten einholen.

Marktzutritt

Einige der genannten Kunden haben schon signalisiert, dass sie an einer Zusammenarbeit mit mir interessiert sind. Ein Tag-der-offenen-Tür und eine umfassende Eröffnungswerbung sollen den neuen Betrieb schnellst möglich bekannt machen. In den ersten Monaten werde ich die Kontakte zu den Industriebetrieben, zu den Architekten und Wohnbaugesellschaften intensivieren, so dass schon nach wenigen Monaten eine gute Auslastung erreicht wird. Öffentlichkeitsarbeit erfolgt durch ständige Zeitungswerbung und durch Aktionen.

Preispolitik

Orientieren werde ich mich am hiesigen Preisniveau. Überzeugen möchte ich durch meine Leistung, nicht aber durch Billigpreise. Ich kalkuliere mit einem Stundenverrechnungssatz von 38,50 Euro für die Meisterstunde.

Chancen

Der Markt im Bereich Umbau und Renovierung sowie Service und Wartung wird sich positiv entwickeln, 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 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 meiner Betriebswirtschaftlichen Auswertung mit den Zahlen der Rentabilitätsvorschau kann ich Fehlentwicklungen rechtzeitig erkennen.

Investitionen

Siehe Investitionsplan => verlinken

Finanzierung

Siehe Finanzierungsplan => verlinken

Umsatz- und Gewinnplanung

Siehe Rentabilitätsvorschau => verlinken

Beratung

Vor der Gründung wurde ich durch meinen Steuerberater, Herrn Maier in Musterstadt und durch den Betriebsberater der Handwerkskammer beraten.

Mittelfristige Perspektive

5 Jahre nach der Gründung soll der Betrieb sich als kompetenter Anbieter etabliert haben. Mit maximal fünf Mitarbeitern soll der Betrieb noch eine überschaubare Größe haben. Der Betrieb soll dann unabhängig von einzelnen Kunden sein. Schwerpunkt soll im Bereich Service und Wartung liegen.