

# BUSINESSPLAN

---

MALER UND LACKIERER

**NAME, VORNAME**

Straße, Hausnummer

Postleitzahl, Ort

[ihremail@email.de](mailto:ihremail@email.de)

12345/1234567

# INHALTSVERZEICHNIS

---

<b>1. MANAGEMENT SUMMARY</b> .....	<b>3</b>
<b>2. GESCHÄFTSMODELL</b> .....	<b>5</b>
2.1 ANGEBOTSBESCHREIBUNG .....	5
2.2 ZIELGRUPPE .....	9
2.3 KUNDENNUTZEN, ERFOLGSFAKTOREN UND WETTBEWERBSVORTEILE .....	9
<b>3. UNTERNEHMEN</b> .....	<b>10</b>
3.1 UNTERNEHMENSFÜHRUNG .....	10
3.2 MITARBEITER .....	10
3.3 PARTNER .....	11
3.4 GRÜNDUNGSVORAUSSETZUNGEN .....	11
3.5 RECHTSFORM .....	12
3.6 VERSICHERUNGEN .....	13
3.7 STANDORT .....	14
3.8 CORPORATE IDENTITY (CI) .....	15
<b>4. MARKT UND WETTBEWERB</b> .....	<b>16</b>
4.1 MARKTANALYSE .....	16
4.2 WETTBEWERBSANALYSE .....	19
<b>5. MARKETINGKONZEPT</b> .....	<b>21</b>
5.1 VERTRIEBSWEGE .....	21
5.2 PREISKALKULATION .....	21
5.3 MARKETING-MIX .....	22
5.3.1 <i>Offline-Marketing</i> .....	23
5.3.2 <i>Online-Marketing</i> .....	23
<b>6. FINANZPLANUNG</b> .....	<b>24</b>
6.1 KAPITALBEDARFSPLANUNG .....	24
6.2 FINANZIERUNGSPLANUNG .....	25
6.3 UMSATZPLANUNG .....	27
6.4 KOSTENPLANUNG .....	28
6.5 RENTABILITÄTSPLANUNG .....	38
6.6 LIQUIDITÄTSPLANUNG .....	43
<b>7. SWOT-ANALYSE (STÄRKEN, SCHWÄCHEN, CHANCEN, RISIKEN)</b> .....	<b>56</b>
<b>8. MEILENSTEINPLANUNG</b> .....	<b>58</b>
<b>9. ERFOLGSKENNZAHLEN (KPI)</b> .....	<b>59</b>

## ANLAGEN

LEBENSÄUFE

ARBEITSVERTRÄGE

## **1. Management Summary**

Diese Ausarbeitung beschreibt das Existenzgründungsvorhaben/die Übernahme/die Neuausrichtung eines Maler- und Lackierbetriebs.

Das Angebot des Maler- und Lackierbetriebs bezieht sich auf ein breites Spektrum an handwerklichen Arbeiten in den Bereichen Malerarbeiten, Lackierarbeiten, Tapezierarbeiten und Putzarbeiten. Das Angebot wird durch Bodenbelagsarbeiten und Wärmedämmung abgerundet.

Die Zielgruppe des Maler- und Lackierbetriebs umfasst private und gewerbliche Bauherren, Eigentümer und Verwalter von Wohn-, Geschäfts- und Verwaltungshäusern, Gemeinden, Städte, Kommunen, Architekten, Planer und Ingenieure. Alle Zielgruppen können in den Bereichen Neubau, Reparatur und Renovierung bedient werden. Durch eine erstklassige Qualität, ein attraktives Preis-Leistungs-Verhältnis und überdurchschnittlichen Service entsteht ein hoher Kundennutzen. Darüber hinaus erreicht das Angebot einige Wettbewerbsvorteile. Die gesamte Übersicht ist unter Gliederungspunkt 2.3 zu finden.

.....

Ende der Leseprobe

[Hier klicken und den vollständigen Businessplan Maler und Lackierer herunterladen!](#)