

BUSINESSPLAN

MAURER

NAME, VORNAME

Straße, Hausnummer

Postleitzahl, Ort

ihremail@email.de

12345/1234567

INHALTSVERZEICHNIS

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

ANLAGEN

LEBENSÄUFE

ARBEITSVERTRÄGE

1. Management Summary

Diese Ausarbeitung beschreibt das Existenzgründungsvorhaben/die Übernahme/die Neuausrichtung eines Maurerunternehmens.

Das Angebot des Maurerunternehmens bezieht sich auf Maurer- und Betonarbeiten in den Hauptgeschäftsfeldern Rohbau und schlüsselfertiges Bauen, inklusive Erd- und Abbrucharbeiten sowie Erstellung von Außenanlagen. Einen wichtigen Teil des Angebots stellt der Einbau von Isolierungs- und Dämmmaterialien dar. Darüber hinaus werden Umbauarbeiten angeboten, zum Beispiel Ausbau, Renovierung und Sanierung.

Die Zielgruppe 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 Maurer herunterladen!](#)