

BUSINESSPLAN

SANITÄR-, HEIZUNGS- UND KLIMATECHNIK

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	7
2.3 KUNDENNUTZEN, ERFOLGSFAKTOREN UND WETTBEWERBSVORTEILE	7
3. UNTERNEHMEN	8
3.1 UNTERNEHMENSFÜHRUNG	8
3.2 MITARBEITER	9
3.3 PARTNER	9
3.4 GRÜNDUNGSVORAUSSETZUNGEN	9
3.5 RECHTSFORM	11
3.6 VERSICHERUNGEN	11
3.7 STANDORT	13
3.8 CORPORATE IDENTITY (CI)	14
4. MARKT UND WETTBEWERB	14
4.1 MARKTANALYSE	14
4.2 WETTBEWERBSANALYSE	18
5. MARKETINGKONZEPT	20
5.1 VERTRIEBSWEGE	20
5.2 PREISKALKULATION	20
5.3 MARKETING-MIX	21
5.3.1 <i>Offline-Marketing</i>	22
5.3.2 <i>Online-Marketing</i>	22
6. FINANZPLANUNG	23
6.1 KAPITALBEDARFSPLANUNG	23
6.2 FINANZIERUNGSPLANUNG	24
6.3 UMSATZPLANUNG	26
6.4 KOSTENPLANUNG	27
6.5 RENTABILITÄTSPLANUNG	37
6.6 LIQUIDITÄTSPLANUNG	41
7. SWOT-ANALYSE (STÄRKEN, SCHWÄCHEN, CHANCEN, RISIKEN)	54
8. MEILENSTEINPLANUNG	56
9. ERFOLGSKENNZAHLEN (KPI)	57

ANLAGEN

LEBENSÄUFE

ARBEITSVERTRÄGE

1. Management Summary

Diese Ausarbeitung beschreibt das Existenzgründungsvorhaben/die Übernahme/die Neuausrichtung eines Sanitär-, Heizungs- und Klimatechnikunternehmens.

Das Leistungsangebot umfasst die Bereiche Sanitärtechnik, Heizungstechnik sowie Klima- und Lüftungstechnik. Innerhalb dieser Bereiche werden eine Vielzahl an Leistungen angeboten, zum Beispiel Badplanung, Badneubau, Badumbau, Sanitärinstallation, Heizungsbau (z.B. Öl, Gas, Holz, Wärmepumpe, Solarthermie), Klimaanlageninstallation und Lüftungsinstallation.

Die Zielgruppe setzt sich aus privaten und gewerblichen Bauherren, Eigentümern und Verwaltern von Wohn-, Geschäfts- und Verwaltungshäusern, Gemeinden, Städten, Kommunen, Architekten, Planern und Ingenieuren zusammen. Alle Zielgruppen können in den Bereichen Neubau, Reparatur und Renovierung bedient werden. Die Zielgruppe befindet sich innerhalb eines Radius von 25 km um den Sanitär-, Heizungs- und Klimabetrieb (direktes Zielgebiet). Das erweiterte Zielgebiet umfasst einen Umkreis von 50 km um den Betrieb. 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 Sanitär-, Heizungs- und Klimatechnik herunterladen!](#)