

Businessplan

Architekt

Firmenname

Name

Straße, Hausnummer

PLZ, Ort

Telefonnummer

Faxnummer

E-Mail Adresse

Datum der Unternehmensgründung

Businessplan Architekt

Inhaltsverzeichnis

Zusammenfassung	3
Lebenslauf des Gründers	4
Standort	5
Rechtsform	6
Leistungsangebot	6
Zielgruppe	7
Stärken / Schwächen	7
Marktumfeld	8
Mitbewerberanalyse	9
Umsatzplanung	10
Kostenplanung	11
Personalplanung	12
Investitionsplanung	13
Liquiditätsplanung	14
Rentabilitätsplanung	15
Finanzierungsplanung	16
Marketing	17
Rechtliche Voraussetzung	18
Risikoanalyse	18
Ziele und Visionen	19
Zeitplan	19

Zusammenfassung

Ich werde mich als Architekt selbstständig machen. Ich bin seit **XXX** Jahren als Architekt tätig und verfüge daher über hervorragende Branchenkenntnisse und Kundenkontakte. Das Leistungsangebot besteht in der Planung von Wohn-, Gewerbe- oder Bürobauten, Läden, Krankenhäusern, Schulen, etc. Zu den Aufgaben gehören auch die Überwachung von Bau, Umnutzung, Sanierung oder Renovierung.

Zielgruppe sind Bauherren mit kleinen Bauvorhaben (Neubau, Umbau, Modernisierung, Innenausbau, Sanierung).

Die großen Architekturbüros teilen sich in den meisten Fällen die lukrativen Aufträge der Wohnungsbaugesellschaften, der großen privaten Bauherren, der öffentlichen Hand usw. untereinander auf. Für die vielen mittleren und kleinen Architekturbüros (über drei Viertel der Architekturbüros haben fünf oder weniger Beschäftigte) bleiben oft nur bescheidenere Bauvorhaben oder Bereiche wie Modernisierung oder Innenausbau übrig. Mittlerweile dürften etwa 50 Prozent der Aufträge aus den Bereichen Umbau und Sanierung stammen. Das Hauptbetätigungsfeld kleiner Architekturbüros liegt eindeutig im Wohnungsbau. Hier wird sich der Gründer als Spezialist für den Bereich Umbau und Sanierung etablieren.

Die Umsatzplanung basiert auf der Voraussetzung, dass die Unternehmensgründung sorgfältig vorbereitet wurde und bereits erste Kontakte zu potenziellen Kunden bestehen. Im Gründungsjahr ist ein Umsatz in Höhe von ca. 64.500 Euro geplant. Im zweiten Jahr steigt der Umsatz auf ca. 102.000 Euro an und bleibt dann etwa konstant bei ca. 134.000 Euro ab dem dritten Jahr. Um diesen Umsatz zu erreichen wird der Gründer komplett auf Urlaub verzichten, da es besonders in der Startphase wichtig ist, als zuverlässiger Partner der Auftraggeber „immer zur Stelle“ zu sein.

Bei der Kostenplanung wurde vor allem darauf geachtet, den Finanzbedarf so gering wie möglich zu halten. Größte Position sind auf Dauer die Personalkosten.

Die Investitionen des Unternehmens sind relativ gering, da die Tätigkeit als Architekt keine teuren Maschinen benötigt. Der hier aufgeführte Betrag der Anfangsinvestition in Höhe von 8.000 € wird für Computer inklusive Software, moderne Kommunikationsmittel und Büroausstattung verwendet.

Die Gründung erfolgt als Freiberufler. Gründer ist (**Ihr Name**). Der Gründer verfügt über weitreichende Erfahrung und Kontakte als Architekt.

Der Kapitalbedarf der Existenzgründung beträgt (**tragen Sie hier Ihren Kapitalbedarf ein, den Sie im Finanzplan errechnet haben**) und wird folgendermaßen gedeckt:

- Eigenkapital: **Höhe der Eigenmittel**
- Fremdkapital: **Höhe der aufgenommenen Darlehen**

Der Start der freiberuflichen Tätigkeit ist am (**tragen Sie hier das geplante Startdatum ein**)