

Businessplan

Feinwerkmechaniker

Firmenname

Name

Straße, Hausnummer

PLZ, Ort

Telefonnummer

Faxnummer

E-Mail-Adresse

Datum der Unternehmensgründung

Businessplan Feinwerkmechaniker

Inhaltsverzeichnis

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

Zusammenfassung

Ich werde mich als Feinwerkmechaniker selbstständig machen. Die Zulassungsvoraussetzung dieses zulassungspflichtigen Handwerks wird von mir erfüllt.

Als Feinwerkmechaniker biete ich meinen Kunden Beratung sowie eine kompetente und individuelle Realisierung von Kundenprojekten mit meinem modernen Maschinenpark. Ich fertige sowohl nach Kundenzeichnungen als auch nach selbst angefertigten Zeichnungen und Plänen für meine Kunden Präzisionswerkzeuge und Zubehörteile für Maschinen und Anlagen, Musterteile, Prototypen, Kleinserien, Prüfvorrichtungen und Sonderschrauben mit presspoliertem Gewinde.

Zielgruppe sind produzierende Unternehmen im Umkreis von ca. 100 Kilometern um den Firmenstandort. Auf diese Weise ist ein regelmäßiger persönlicher Kontakt zu den Kunden möglich und es können durch eine vertrauensvolle Zusammenarbeit wiederkehrende Aufträge der Kunden generiert werden.

Das stärkste Instrument für den Vertrieb als Feinwerkmechaniker ist der persönliche Kontakt zu potentiellen Kunden aus dem produzierenden Gewerbe. Da die Entscheidung für einen Feinwerkmechaniker neben dem Preis auch über sogenannte „weiche Faktoren“ (Zuverlässigkeit, Kompetenz, Vertrauen, Sympathie) getroffen wird, soll diese Stärke klar ausgespielt werden. Es wird also auf Telefonverkauf und persönlichen Besuch gebaut.

Umsätze werden einerseits aus der Arbeitsleistung erbracht und andererseits aus dem Verkauf von Handelswaren. Die Kundenaufträge werden möglichst auf der Basis von Pauschalhonoraren abgerechnet. Diese werden so kalkuliert, dass ein Stundenlohn von 61 € netto angenommen wird. Im Gründungsjahr ist ein Umsatz in Höhe von 125.000 Euro geplant. Im zweiten Jahr steigt der Umsatz auf 314.000 Euro an und bleibt dann etwa konstant bei ca. 385.000 Euro ab dem dritten Jahr. Um diesen Umsatz zu erreichen werde ich als Gründer in den ersten 3 Jahren 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. Ein großer Kostenfaktor sind die Personalkosten. Daher wird zum Start lediglich ein Mitarbeiter eingestellt. Es wurde berücksichtigt, dass ein Feinwerkmechaniker abzüglich der Ausfalltage für Urlaub, Krankheit, Schlechtwetter und Feiertagen eine Jahres-Arbeitsleistung von 1.500 Stunden erbringt.

Ich bin seit Jahren im Bereich Handwerk tätig und verfüge über weitreichende Erfahrung und Kontakte als Feinwerkmechaniker.

Sitz des Unternehmens wird sein: **tragen Sie hier Ihre Firmenadresse ein (im Normalfall Ihre Privatadresse)**

Das Unternehmen wird als Einzelunternehmen von **(Ihr Name)** gegründet.

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 des Unternehmens ist am **(tragen Sie hier das geplante Startdatum ein)**