

Businessplan (Muster)

Gründer:

Mustermann, Karsten

Branche:

Freie Berufe - Architekten

Unternehmensbezeichnung:

Architekturbüro Mustermann

Datum: 01.01.2012

Dies ist ein Musterausdruck des Businessplans der Gründungswerkstatt. Zur Vorlage des Businessplans bei potentiellen Kreditgebern empfehlen wir Ihnen, den Businessplan unbedingt im universellen RTF-Format ausgeben zu lassen. In Textverarbeitungsprogrammen wie MS Word oder OpenOffice können Sie diesen dann individuell formatieren (z.B. mit Logo, Bildern, Tabellen und Grafiken). Erst mit dieser persönlichen Note wird das Konzept zur Visitenkarte und vorlagefähig bei Kreditgebern.

Inhalt

Zusammenfassung

3

Geschäftsidee

Produkt/Dienstleistung

4

Kunden und Markt

4

Wettbewerb

5

Standort

6

Preispolitik

6

Vertrieb

7

8

Unternehmen

Gründer/in und Führungsteam

10

Rechtliche Grundlagen

10

Organisation und Mitarbeiter

11

11

Finanzen

Erläuterungen des Finanzteils

12

12

Zusammenfassung

Geschäftsidee

Geplant ist die Gründung des Architekturbüros Mustermann zum 1. Mai 2012. Das Angebot des Gründers bietet zwei Dienstleistungen in einem Paket an, die sich ideal ergänzen: Die Planung von Ein- und Mehrfamilienhäusern mit gleichzeitiger Beratung zur Energieoptimierung der Gebäude. Für die Kunden entsteht der Vorteil, dass bereits der Entwurf der Immobilien auf besondere Kundenbedürfnisse bezüglich nachhaltiger Energien und dem Design der entsprechenden Anlagen ausgerichtet wird.

Die Zielkunden des Architekturbüros kommen aus dem Großraum Musterhausen und legen Wert auf individuelle Wohnhäuser, fachkundige Beratung und ökologische Energiegewinnung. Diesem Anspruch wird das Architekturbüro Mustermann in vollem Umfang gerecht, da es in diesen Bereichen über die nötige Expertise verfügt und auch spezielle Kundenwünsche ganzheitlich umsetzen kann.

Gründer/in und Unternehmen

Gründer ist Karsten Mustermann, 38 Jahre, verheiratet, 2 Kinder. Nach meinem Architekturstudium an der Universität Musterstadt habe ich 12 Jahre lang als Architekt in großen Architekturbüros gearbeitet und mich auf die Planung von Ein- und Mehrfamilienhäusern spezialisiert. Während dieser Tätigkeit habe ich auch verschiedene Fortbildungen zur Energieberatung, u.a. zum Gebäudeenergieberater (HWK) absolviert und konnte meine Fachkenntnisse erfolgreich in der Kundenberatung anwenden. Ich werde das Architekturbüro mit Sitz in Musterstadt in freiberuflicher Tätigkeit führen. Die Einstellung weiterer Mitarbeiter ist zunächst nicht geplant.

Finanzbedarf

Der Kapitalbedarf des Architekturbüros beläuft sich auf insgesamt 26.730 EUR. Wesentliche Teile davon entfallen auf die Soft- und Hardware für die EDV-gestützte Planung (11.540 EUR) sowie die Einrichtung des Ateliers (3.500 EUR). Davon werden 6.000 EUR durch Eigenkapital gedeckt. Weitere 23.000 EUR (inklusive Finanzierungs-Puffer) sollen durch Fremdkapital gedeckt werden, davon 18.000 EUR über ein Förderdarlehen und 5.000 EUR durch einen Kontokorrentkredit der Hausbank.

Chancen und Risiken

Chancen:

Die persönliche und berufliche Erfahrung zeigt, dass bei besserverdienenden Kunden aus Musterstadt ein hoher Bedarf am Bau von Ein- oder Mehrfamilienhäusern besteht.

Gerade bei jungen Familien gibt es zudem ein hohes Interesse am kombinierten Dienstleistungspaket des Architekturbüros Mustermann. So zeigt sich bereits seit längerem ein starker Trend zur Energieoptimierung, zum einen durch steigende Energiekosten, zum anderen aufgrund des stärkeren Bewusstseins für Umweltschutz und nachhaltigem Umgang mit Ressourcen in der Bevölkerung. Aufgrund der Förderung energetischer Bauweisen durch die KfW ist die Stabilisierung dieses Trends zu erwarten.

Risiken:

Die seit Jahren steigenden Grundstückspreise in Musterstadt und Umgebung könnten neben Gering- auch Durchschnittsverdiener daran hindern, sich für den Bau einer Immobilie zu entscheiden. Dieser Tendenz wird bei der Gründung vorgebeugt, indem ich vor allem besserverdienende Kunden anspreche. Zu diesem Kundensegment pflege ich gute Kontakte durch meine vorherigen Tätigkeiten. Einer negativen Umsatzentwicklung wird durch den Aufbau der Energieberatung als zusätzliches Standbein vorgebeugt, das eventuelle Umsatzrückgänge in der Gebäudeplanung ausgleichen kann.

Aktuell gibt es noch acht weitere Architekturunternehmen in Musterstadt, die sich auf ähnliche Zielgruppen wie das Architekturbüro Mustermann fokussieren. Dadurch ist die Wettbewerbsdichte in diesem Segment recht hoch. Das kombinierte Angebot aus Architekturbüro und Energieberatung sorgt hier jedoch für die nötige Abgrenzung zur Konkurrenz.

Geschäftsidee

Produkt/Dienstleistung

Beschreibung des Produkts/der Dienstleistung

Die Dienstleistungen des Architekturbüros Mustermann teilen sich in zwei Bereiche, die sowohl als Einzelleistungen als auch kombiniert angeboten werden:

Architektur:

Das Angebot des Architekturbüros Mustermann im Bereich Architektur umfasst alle klassischen Bestandteile der Planung von Ein- und Mehrfamilienhäusern – von der Vor- und Ausführungsplanung bis hin zur Überwachung des Bauobjekts. Dem Aufbau und der Gestaltung der Gebäude hinsichtlich Energieeffizienz kommt dabei eine besondere Rolle zu. Die aktive Einbindung des Kunden in den Planungsprozess ist Markenzeichen des Architekturbüros. Dies ermöglicht es, auch ungewöhnliche Kundenbedürfnisse hinsichtlich der Verwendung nachhaltiger Energien und dem Design der entsprechenden Anlagen in der Planung zu berücksichtigen.

Energieberatung:

Das Architekturbüro Mustermann bietet auch Beratung zur Energieoptimierung und zur energetischen Sanierung von Gebäuden. Für angehende Bauherren ist das Ziel dieser Beratung, passende Konzepte zur energieeffizienten Bauweise und Verwendung von Anlagen zur treibhausarmen Energiegewinnung zu erhalten. Für Kunden, die bereits Immobilien besitzen, bietet das Architekturbüro eine Prüfung und Optimierung der Gebäude bezüglich der aktuellen Energieeffizienz. Zusätzlich werden Dienstleistungen rund um den Gebäudeenergieausweis und ggf. weitere Zertifizierungen erbracht. Denkbar wäre zudem eine Erweiterung des Services, etwa durch eine Beratung zu öffentlichen Fördermöglichkeiten.

Beschreibung des Kundennutzens

Kunden des Architekturbüros Mustermann erhalten alle Leistungen der klassischen Gebäudeplanung aus einer Hand und von einem erfahrenen Fachmann. Durch die spezielle Ausrichtung auf energieeffiziente Bauweise und die gleichzeitige Energieberatung können meine Kunden zudem langfristig Kosten einsparen und aktiven Umweltschutz betreiben.

Für meine Kunden entsteht auch ein großer Vorteil dadurch, dass Hausbau und umwelt- bzw. kostenbewusste Ausstattung ideal aufeinander abgestimmt und verzahnt werden können. Dabei werden auch ausgefallene Anforderungen an das Design der benötigten Anlagen und die stilistisch passende Integration in das Gebäude umgesetzt. Der Kunde spart damit Kosten und verhindert Abstimmungsprobleme, die bei doppelter Beauftragung von Architekt und externem Energieberater

entstehen können. Zudem werden von der Konkurrenz keine ähnlichen Dienstleistungskombinationen in der näheren Umgebung angeboten.

Durch meine jahrelange Expertise in beiden Leistungsbereichen biete ich meinen Kunden hochwertige Planung und Beratung, die sich bereits in der Praxis bewährt hat. Zu den namhaften Referenzprojekten aus meiner Tätigkeit als angestellter Architekt und Energieberater gehören die Neubausiedlung Musterstadt-West, das Senioren-Wohnzentrum Alter Deichweg und diverse Niedrigenergiehäuser in der Parkanlage Musterstadt.

Kunden und Markt

Wer und wo ist die Zielgruppe?

Die Zielkunden des Architekturbüros Mustermann kommen aus dem Großraum Musterhausen und planen ein neues Ein- oder Mehrfamilienhaus zu bauen bzw. ein bestehendes Gebäude zu modernisieren. Im Fokus stehen dabei vor allem Privatkunden – typischerweise junge, umweltbewusste Familien, die über ein mittleres bis höheres Einkommen verfügen. Im späteren Verlauf der Gründung soll aber auch versucht werden, öffentliche Institutionen und karitative Einrichtungen als Kunden zu gewinnen, da bei diesen Kunden Folgeaufträge in kürzeren Abständen zu erwarten sind.

Bedarf und Kaufverhalten der Kunden

Die Zielgruppe legt Wert auf qualitativ hochwertige Arbeiten und fachkundige Beratung. Sie will aktiv zum Umweltschutz beitragen. Daher sind meine Zielkunden auf der Suche nach einer Lösung, die diese Bedürfnisse miteinander verbindet. Außerdem haben meine Zielkunden meist besondere Design-Vorstellungen oder gar außergewöhnliche Ideen für ihren Hausbau. Um dies umweltverträglich und individuell umsetzen zu können, sind meine Zielkunden bereit, etwas mehr zu bezahlen.

Markt-/Branchenentwicklung und eigenes Potenzial darin

Der Rückgang der Bauinvestitionen und die allgemein angespannte wirtschaftliche Lage in Deutschland sind auch an der Architekturbranche nicht vorbei gegangen. Während meiner Tätigkeit für zahlreiche Architekturbüros hat sich jedoch gezeigt, dass die Umsatzentwicklung bei Architekten in Musterstadt entgegen dem Trend der Gesamtbranche noch recht positiv ist, sofern das Büro als Spezialist für bestimmte Bereiche auftritt. Es kann daher davon ausgegangen werden, dass aktuell gute Voraussetzungen bestehen, sich als auf energieeffizientes Bauen fokussierter Architekt in der Region niederzulassen.

Auf Seiten meiner Kern-Zielgruppe wird sich der Markt in den nächsten Jahren zudem schrittweise erweitern. Heute gibt es laut öffentlicher Auskunft etwa 35.000 junge Familien in Musterstadt, davon 23.000 im Alter zwischen 25 und 45 Jahren und einem monatlichen Nettoeinkommen von über 2.500 EUR. Auch wenn es bundesweit eine geringe Geburtenrate gibt, ist diese Rate laut öffentlicher Auskunft in Musterstadt eher steigend. Der massive Ausbau der Universität Musterstadt wird zusätzlich für einen Zuzug von einkommensstarken und umweltbewussten Familien sorgen.

Das allgemeine Bewusstsein, als Privatperson etwas für den Umweltschutz tun zu müssen, wird sich angesichts des prognostizierten Klimawandels immer weiter ausprägen. Meine Dienstleistungen greifen genau dieses Bedürfnis auf, indem klassische Architektenleistungen mit der Möglichkeit verbunden werden, sich ökologisch sinnvoll zu verhalten. Das breite Angebot an öffentlichen

Fördermöglichkeiten und der Gebäudeenergieausweis verstärken den Bedarf an energieeffizienter Bauweise noch zusätzlich.

Wettbewerb

Konkurrenzanalyse

Derzeit gibt es neun direkte Wettbewerber in den von mir fokussierten Stadtteilen in Musterstadt: Darunter befinden sich acht Architekturbüros, die klassische Gebäudeplanung für Ein- und Mehrfamilienhäuser anbieten und sich somit an meine primäre Zielgruppe wenden. Es bilden jedoch nur zwei dieser Büros Energieeffizienz in ihrem Leistungsspektrum ab. Eine explizite Energieberatung wird von keinem der Büros durchgeführt. Es ist in dieser Region lediglich ein freiberuflicher Energieberater aktiv, der jedoch keine klassischen Architektenleistungen anbietet.

Hinzu kommt, dass sich die Einstellung qualifizierter Fachkräfte im Bereich Architektur immer schwieriger gestaltet und somit auch erfolgreiche Betriebsübernahmen in Musterstadt deutlich seltener geworden sind. Es ist in den nächsten Jahren also nicht mit einer Zunahme der Konkurrenz durch eine höhere Anzahl spezialisierter Architekturbüros zu rechnen.

Abgrenzung zu Wettbewerbern (Wettbewerbsvorteile)

Ein wesentlicher Vorteil gegenüber den Wettbewerbern ist, dass das Architekturbüro Mustermann die von ihnen angebotenen Dienstleistungen aus einer Hand liefert. So werden Hausbau und umweltbewusste Ausstattung ideal aufeinander abgestimmt und verzahnt. Der Kunde spart damit Mehrkosten und verhindert Abstimmungsprobleme, die bei doppelter Beauftragung von Architekt und externem Energieberater entstehen können. Um auch ausgefallene Anforderungen an das Design der benötigten Anlagen und die stilistisch passende Integration in das Gebäude umsetzen zu können, wird der Kunde aktiv in den Planungsprozess einbezogen („Planung zum Anfassen“). Dies übertrifft den klassischen Planungsansatz der Wettbewerber deutlich.

Ein weiteres Alleinstellungsmerkmal sehe ich in meiner fachlichen Expertise und der erfolgreichen praktischen Erprobung des ganzheitlichen Konzepts in meiner Zeit als angestellter Architekt und Berater. Ein Vorteil besteht darüber hinaus noch darin, dass zur relevanten Zielgruppe bereits fundierte Geschäftskontakte bestehen und ich durch meine bisherigen Tätigkeiten eine hohe Reputation aufbauen konnte.

Standort

Adresse

Die Büroräume werden in zentraler, gut erreichbarer Lage in Musterstadt angemietet. So sind Vor-Ort-Besuche beim Kunden bzw. Kundenbesuche in meinem Büro schnell und ohne großen Aufwand für beide Seiten möglich. Dies ist eine Voraussetzung dafür, dass meine Kunden aktiv in den Planungsprozess eingebunden werden.

Örtliches Umfeld

Das Büro wird sich in einem meiner Ziel-Stadtviertel mit hohem Durchschnittseinkommen befinden, um eine nahe Anbindung an die Kernzielgruppe zu ermöglichen. Ansonsten ist das örtliche Umfeld nur wenig maßgeblich, da das Geschäftsprinzip keine Laufkundschaft vorsieht.

Zustand Betriebsräume

Es wird neben einem Eingangsbereich ein Atelier benötigt, welches zum einen die relevante EDV-Hardware, entsprechende Arbeitsplätze und zum anderen die Ausstattung aufweist, die zur Durchführung meiner Dienstleistungen nötig ist. Außerdem wird es einen Präsentationsbereich geben, der auch gemeinsame Arbeiten an den Konzepten zusammen mit den Kunden ermöglicht. Die Räume sollen ein angenehmes Arbeiten möglich machen.

Stilistisch werden sich die Betriebsräume an der nachhaltigen Energiegewinnung orientieren, um dem Kunden die spezielle Ausrichtung und Designkompetenz auch visuell und glaubwürdig präsentieren zu können.

Kosten

Für die angemieteten Büroräume entstehen monatliche Kosten von 1.200 EUR (Brutto-Kaltmiete) zuzüglich rund 380 Euro Nebenkosten.

Preispolitik

Preiskalkulation

Die Honorare für die Architekten-Leistungen richten sich nach den entsprechenden gesetzlichen Vorgaben der Verordnung über die Honorare für Architekten- und Ingenieurleistungen (HOAI).

Für Leistungen im Bereich der Energieberatung wird dem Kunden ein Stundensatz in Rechnung gestellt. Dieser wurde mit Hilfe einer Musterrechnung berechnet und liegt bei ca. 46 EUR (netto). Eventueller Materialeinsatz wird dem Kunden gesondert in Rechnung gestellt. Dieser Preis wurde anhand von Wettbewerberpreisen analysiert und nach oben angepasst: Vorberatung Energieeffizienz 59 EUR pro Stunde, Beratungen zur energetischen Optimierung bestehender Gebäude 79 EUR pro Stunde inklusive Besichtigung der Objekte.

Preisstrategie

Durch die gesetzlichen Vorgaben ist eine individuelle Preisstrategie im Bereich Architektenleistungen nicht möglich.

Meine Beratungsleistungen im Bereich Energie werden eher hochpreisig angeboten, nach dem Motto: „Gute Qualität rechtfertigt einen hohen Preis“. Die Hochpreisstrategie passt zu meiner Kern-Zielgruppe, da nur durch relativ hohe Preise eine sehr gute Qualität kommuniziert und gewährleistet werden kann.

Vertrieb

Kommunikationspolitik (Außenauftritt)

Nach außen hin ist es mein Ziel, das Image eines jungen, "frischen" Unternehmens aufzubauen, das sich von seinen Mitbewerbern durch sehr gute Qualität, Leistungen aus einer Hand und der Umsetzung ungewöhnlicher Designideen absetzt. Der Außenauftritt ist modern und innovativ. Die Büroräume sind stilistisch auf meine Spezialisierung in Sachen nachhaltige Energien eingerichtet, um dem Kunden ein positives Gefühl zu vermitteln und die besondere Ausrichtung des Architekturbüros Mustermann zu visualisieren. Mein Ziel ist es außerdem, meine Kunden durch eine persönliche Note immer wieder zu überraschen.

Werbung

Als Architekt bin ich in der Möglichkeit, Werbung für meine Dienstleistungen zu betreiben, eingeschränkt. Geplant ist aber eine Website, auf der sich potenzielle Kunden über meine Architekturleistungen und besondere Ausrichtung informieren können. Thematisch wird sie sich vor allem an der Energieoptimierung orientieren, um den Kunden einen ersten Eindruck meiner kombinierten Arbeitsweise zu vermitteln. Neben den bekannten lokalen gelben Seiten wird das Architekturbüro Mustermann auch im Internet in geeigneten Portalen eingetragen, wie z.B. www.marktplatz-musterstadt.de und www.musterstadt.city-map.de. Wenn möglich, werden auch in geeigneten Zeitungen Anzeigen geschaltet, um in sachlicher Form über meine Leistungen zu informieren.

Vertriebsorganisation

Alle angesprochenen Werbe- und Akquisitionsmaßnahmen werde ich selbst ausführen, externe Vertriebsunterstützung wird nicht eingesetzt. Darüber hinaus werde ich meine bereits bestehenden Kundenkontakte aus meiner vorherigen Tätigkeit ausbauen. Zur ersten Information und zur Bestellung der verschiedenen Dienstleistungen möchte ich hauptsächlich das Internet nutzen. Ist meine Website erst einmal erstellt, fallen auf absehbare Zeit keine großen Folgekosten mehr dafür an, da ich technisch in der Lage bin, die Website selbst zu pflegen.

Akquisition

Die Zielkunden des Architekturbüros Mustermann kommen aus der Region Musterstadt. Sie sollen zum einen durch die o.a. Werbemaßnahmen angesprochen werden. Ich will meine Werbebotschaft vor allem auf den Mehrwert der Leistungen aus einer Hand und das verbreitete Bedürfnis lenken, auch privat etwas für den Umweltschutz tun zu wollen und zu können.

Zum anderen sollten auch bereits bestehende Kontakte genutzt werden, persönliche Kundenpflege zu betreiben, da bei qualitativ hochwertigen Produkten auch ein entsprechender Service von den Kunden erwartet wird. Die bereits vorhandene Kundendatenbank soll in diesem Zuge ausgebaut werden.

Unternehmen

Gründer/in und Führung

Gründer/in und Führungsteam

Gründer ist Karsten Mustermann. Ich bin verheiratet, Vater zweier Kinder und 38 Jahre alt. Was mich als Unternehmer auszeichnet, ist der Wunsch nach Unabhängigkeit und Selbstverwirklichung. Statt den Ideen und Vorstellungen anderer durch mein Engagement zum Erfolg zu verhelfen, möchte ich meine eigenen Visionen und Ziele realisieren – und diese Ziele habe ich klar abgesteckt.

Persönliche und unternehmerische Voraussetzungen

Der Erfolg meines Unternehmens hängt maßgeblich davon ab, wie zuverlässig meine Leistungen erbracht werden und wie passgenau diese auf den Kundenbedarf abgestimmt sind. Meine im bisherigen Berufsalltag erworbene Fähigkeit des Zeitmanagements und mein persönliches Umweltbewusstsein werden mir in meiner Selbständigkeit von starkem Nutzen sein. Durch meine frühere berufliche Tätigkeit habe ich zudem gezeigt, dass ich über ein gutes Organisationstalent verfüge. Da ich auch vorher schon als Projektleiter in größeren Architekturbetrieben lernte, Abläufe unter Kosten- und Effizienz Gesichtspunkten sinnvoll zu planen und zu optimieren, bringe ich auch die nötigen kaufmännischen Voraussetzungen für meine Selbständigkeit mit.

Fachliche Vorerfahrungen und Kontakte

Nach meinem Architekturstudium an der Universität Musterstadt bin ich 12 Jahre lang als Architekt in großen Architekturbüros tätig gewesen, darunter mehrfach als Projektleiter. Während dieser Zeit hat sich meine Vorliebe für die Planung von Ein- und Mehrfamilienhäusern gezeigt und ich habe mich fachlich und praktisch in diese Richtung orientiert. Während dieser Tätigkeit habe ich zudem verschiedene Fortbildungen zur Energieberatung, u.a. zum Gebäudeenergieberater (HWK) absolviert und konnte meine Fachkenntnisse erfolgreich in der Kundenberatung anwenden. Dies wird mir in der Gewinnung von Neukunden und im Ausbau meines zusätzlichen Standbeins, der Energieberatung, von großem Nutzen sein.

Zudem habe ich eine hohe Affinität für das Internet. Da das Medium Internet bei meiner Akquisition eine große Rolle spielen wird, kann ich hierbei von ihren Erfahrungen besonders profitieren.

Prinzipien der Unternehmensführung

In Bezug auf meine freiberufliche Tätigkeit wird mein oberstes Prinzip sein, Vorkehrungen dafür zu schaffen, dass mögliche negative Tendenzen bezüglich des Betriebsergebnisses frühzeitig aufgedeckt und entsprechende Gegenmaßnahmen eingeleitet werden können. Dazu werde ich u.a. ein Controlling-Programm für Kleinunternehmen nutzen und mich in den ersten beiden Gründungsjahren regelmäßig von einem externen Unternehmensberater begleiten lassen.

Rechtliche Grundlagen

Rechtsform

Ich werde das Architekturbüro zunächst freiberuflich betreiben. Unter Umständen kommt später die Umwandlung in eine GmbH in Betracht.

Sonstige Rechtsfragen

Ich werde mich als Freiberufler spätestens binnen eines Monats nach Betriebsaufnahme beim Finanzamt anmelden. Eine Anmeldung bei der zuständigen Architektenkammer wird ebenfalls erfolgen. Das Gewerbe unterliegt der Umsatzsteuer. Gewerbesteuer ist von mir als Freiberufler grundsätzlich nicht zu zahlen.

Organisation und Mitarbeiter

Betriebsorganisation

In der Anfangszeit meines Unternehmens ist eine formalisierte Organisation noch nicht erforderlich, da Personal noch nicht eingeplant ist. Wichtige Arbeitsschritte werden nach und nach erfasst. Die Qualität meiner Dienstleistungen wird dadurch gesichert, dass ich persönlich die Arbeiten auf Basis meiner bisher gesammelten theoretischen und praktischen Expertise ausführe.

Personalmanagement

Da ich das Architektenbüro freiberuflich betreiben werde und zunächst keine Einstellung von Mitarbeitern vorgesehen ist, entfallen alle Bereiche der Unternehmensführung auf mich selbst. Ob später Aufgabengebiete an eventuelle Mitarbeiter abgegeben werden können, wird sich mit der Zeit herauskristallisieren.

Finanzen

Erläuterungen des Finanzteils

Privater Finanzbedarf

Der private Finanzbedarf von mir und meiner Familie wird durchschnittlich 3.810 EUR monatlich betragen. Ein Großteil dieser Summe entfällt auf die Sozialversicherung und weitere Absicherungen, für die ich als Freiberufler selbst aufkommen muss. Ein erheblicher Anteil der monatlichen Ausgaben wird durch das Gehalt meiner berufstätigen Frau und das Kindergeld gedeckt (rund 1.860 EUR monatlich). In Summe benötige ich eine Privatentnahme von ca. 1.950 EUR monatlich.

Umsatz und Ertrag

Die Werte für den Umsatz beruhen auf den Angaben des aktuellen Betriebsvergleichs Architektur. Die dort angegebenen Werte dienen als Richtwerte für Unternehmen (gegliedert nach Unternehmensgröße). Die Umsatzwerte wurden anschließend auf Basis meiner Erfahrungen als Projektleiter in mehreren Architekturbüros auf die Verhältnisse in Musterstadt angepasst.

Im ersten Jahr ist ein Umsatz von rund 66.000 EUR geplant. Ein Teil dieser Umsätze sind bereits mündlich vorverhandelt, da ich durch meine bestehenden Kundenkontakte erste Aufträge sichern konnte, die ich nach Gründung des Architekturbüros ausführen werde. Den Einnahmen stehen projektbezogene Ausgaben in Höhe von rund 9.570 EUR für Fremdleistungen gegenüber, auf die ich bei der Planung von privat-gewerblichen Mischobjekten, wie z.B. Seniorenanlagen, zurückgreifen werde. Außerdem entsteht ein Betriebsaufwand von ca. 34.350 EUR. Damit ergibt sich im ersten Jahr ein positives Betriebsergebnis von rund 22.080 EUR (vor Abzug der Privatentnahme).

Im zweiten Jahr soll bei Umsätzen von 74.600 EUR und Aufwendungen von rund 42.000 EUR ein Betriebsergebnis von 32.600 EUR erzielt werden.

Im dritten Jahr schätze ich die Umsatzerlöse mit 73.900 EUR ähnlich ein wie im zweiten Jahr, da zu diesem Zeitpunkt die bereits zugesagten Aufträge auslaufen und ich eher zurückhaltend plane. Bei Aufwendungen in Höhe von rund 41.600 EUR ergibt sich im dritten Jahr ein Betriebsergebnis von ca. 32.300 EUR.

Liquidität

Meine Umsätze werden branchenbedingt über den Jahresverlauf schwanken. Die Kosten für Fremdleistungen passen sich der entsprechenden Auftragslage an. Demgegenüber stehen relativ schwankungsarme laufende betriebliche Kosten. Nach meinen Berechnungen wird das Geschäftskonto in der ersten Jahreshälfte in den negativen Bereich fallen, bis zu rund -3.800 EUR, Aus diesem Grund werde ich einen Kontokorrentkredit bei unserer Hausbank in Höhe von 5.000 EUR beantragen. So besteht noch Puffer für weitere Schwankungen. Ab dem 3. Quartal des ersten Geschäftsjahres wird das Konto dann einen steigenden positiven Betrag aufweisen.

Die Liquiditätsplanung wird wöchentlich von mir selbst unter Zuhilfenahme eines Controlling-Tools für Kleinunternehmen durchgeführt.

Investitionen und Kapitalbedarf

Da ich meine Geschäftsräume anmieten werde, sind keine Bauinvestitionen nötig. Der Kapitalbedarf des Architekturbüros beläuft sich auf insgesamt 26.730 EUR. Wesentliche Teile entfallen dabei auf die Soft- und Hardware für die EDV-gestützte Planung (11.540 EUR) sowie die stilistisch besonders aufbereitete Einrichtung des Ateliers (3.500 EUR).

Finanzierung

Mein Kapitalbedarf von 26.730 EUR soll zum einen durch meine Eigenmittel in Höhe von 6.000 EUR gedeckt werden. Weitere 23.000 EUR sollen durch Fremdkapital finanziert werden. Dazu plane ich die Beantragung eines KfW-Förderdarlehens in Höhe von 18.000 EUR bei meiner Hausbank. Nach meiner Auffassung erfülle ich alle Kriterien für die Gewährung eines solchen Darlehens. Zusätzlich werde ich bei der Hausbank auch einen Kontokorrentkredit in Höhe von 5.000 EUR beantragen.

Anhang

Lebenslauf des Gründers mit Angaben zum beruflichen Werdegang und Branchenerfahrungen

Zertifikat Gebäudeenergieberater (HWK)

Absichtsbekundungen zweier zukünftiger Kunden