



Wie erstellt man einen Businessplan für die Vermietung von Ferienwohnungen und Monteurzimmern

Am Anfang einer jeden erfolgreichen Unternehmensgründung steht ein klarer und durchdachter Businessplan. Dieser bewahrt einen Unternehmer nicht nur vor dem Scheitern seines Vorhabens, sondern gibt diesem ebenfalls zahlreiche nützliche Orientierungshilfen auf den Weg. Aus diesem Grund ist es insbesondere für angehende Vermieter von Monteurzimmern und Ferienimmobilien von großer Bedeutung, einen eigenen Businessplan anzufertigen. Dieser muss nicht zwingend für Kreditgesuche bei einer Bank eingereicht werden, sondern kann auch ausschließlich für die Steuerung des eigenen Unternehmens verwendet werden.

Zahlreiche Kleinunternehmer versuchen jedes, Jahr ihr Unternehmen voreilig aufzubauen, indem sie lediglich mit ihrer unternehmerischen Tätigkeit beginnen. Im Falle der Vermietung eines Monteurzimmers besteht dies in der Vorbereitung der ersten Immobilie und der Suche nach einem Mieter. Nicht selten werden dabei gravierende Fehler begangen. Oftmals entscheiden sich junge Selbstständige für den Erwerb einer Immobilie, weil sie diese zu einem besonders günstigen Preis erstehen können. Ein Businessplan würde in diesen Fällen als Wegweiser fungieren und aufzeigen, ob sich die Anschaffung einer Immobilie wirklich eignet, um die unternehmerischen Ziele zu erreichen. Der Businessplan wird im Gegensatz zur landläufigen Meinung nicht für eine Bank oder die Agentur für Arbeit angefertigt, sondern für Sie selbst.

Was ist ein Businessplan?



Bei dem Businessplan handelt es sich um ein umfangreiches schriftliches Dokument, welches in den meisten Fällen in einem frühen Stadium der Existenzgründung angefertigt wird. Viele erfolgreiche Unternehmer entschließen sich dazu, den eigenen Businessplan fortwährend zu

aktualisieren und als Hilfsmittel für die Steuerung ihres eigenen Unternehmens zu verwenden. Meist umfasst dieses Dokument insgesamt zwischen zehn und fünfzig A4-Seiten. Das liegt jedoch lediglich daran, dass einige bedeutende Institutionen über Formvorschriften verfügen, die eingehalten werden müssen, damit ein Dokument als vollständiger Businessplan angesehen wird. Diese Vorschriften müssen jedoch nur dann eingehalten werden, wenn man sich mit dem erstellten Businessplan um eine Förderung oder Finanzierung bei der besagten Institution bewerben möchte. Da es sich hierbei nur um Formvorschriften handelt, die keinerlei Auswirkungen auf den Inhalt des Businessplans haben, ist zu empfehlen, diese Vorschriften bei der Erstellung des eigenen

Businessplans einzuhalten. Da sich jedoch viele Unternehmer bei mehreren Institutionen mit ihrem Businessplan um eine Förderung oder Finanzierung bewerben möchten, hat sich in der Praxis eine andere Vorgehensweise etabliert. Die meisten erfolgreichen Unternehmensgründer verfügen über einen privaten Businessplan, welcher über sämtliche bedeutsamen Informationen verfügt, die der Unternehmer für die Steuerung seines Unternehmens benötigt. Darüber hinaus werden auf Grundlage dieses privaten Businessplans weitere Exemplare angefertigt, die sämtliche Formvorgaben einer Institution einhalten und lediglich jene Informationen umfassen, die eine Bewilligung der Förderung oder Finanzierung zuträglich sind.

Der Businessplan umfasst sämtliche Geschäftsmöglichkeiten sowie Maßnahmen, die im Zusammenhang mit der Unternehmensgründung ergriffen werden. Je mehr Geschäftsfelder ein Unternehmen abdecken möchte, umso umfangreicher wird der zu erstellende Businessplan. Aus diesem Grund ist ein vollständiger Businessplan sowohl für die Unternehmensgründung als auch für die anschließende operative sowie strategische Planung von großer Bedeutung. Das Herzstück des Businessplans besteht aus einem erweiterten Marketingplan. Dieser wird zusätzlich durch mehrere weitere Teilpläne ergänzt. Hierzu gehören unter anderem Beschaffungs-, Produktions-, Personal- und Forschungspläne. Für einen angehenden Vermieter von Monteurzimmern und Ferienwohnungen sind hierbei jedoch insbesondere die Wettbewerbsanalyse, der Standortplan sowie die Risikoanalyse von entscheidender Bedeutung. Darüber hinaus ist ebenfalls ein konkreter Finanzierungsplan zwingend erforderlich, der sowohl die entstehenden Kosten als auch deren Finanzierung umfasst. Auf diese Weise wird bereits vom ersten Tag des Bestehens Ihres Unternehmens auf dessen Wirtschaftlichkeit geachtet.

Welchen Nutzen hat der Businessplan?



Ein Geschäftsplan erfüllt zahlreiche Aufgaben und bietet Ihnen mehrere konkrete Vorteile. Vorrangig dient der Businessplan Ihnen als entscheidende Stütze Ihres jungen Unternehmens und bietet Ihnen sowohl eine Orientierung als auch die notwendige Struktur. Mehr als 50 Prozent aller Unternehmensgründungen scheitern bereits während der ersten fünf Jahre. Nahezu alle dieser Fehlgründungen haben auf die Anfertigung eines

Businessplans verzichtet oder diesen lediglich für einen Förderungs- bzw. Finanzierungsantrag verwendet, ohne ihn selbst zu nutzen. Ein korrekt erstellter Businessplan verrät Ihnen frühzeitig, ob sich Ihr Unternehmen in die richtige Richtung entwickelt oder ob Sie Ihren Kurs ändern sollten.

Darüber hinaus ist der Businessplan ein überzeugendes Mittel, um anderen Menschen die eigene Geschäftsidee vorzustellen. In der Regel kommt es hierbei nicht einmal auf den Inhalt des Businessplans an. Viele Entscheidungsträger schreiben Ihnen bereits dann erhöhte Erfolgchancen zu, wenn Sie über einen umfangreichen Businessplan verfügen. Die bloße Existenz eines ausgearbeiteten Businessplans unterstreicht, dass Sie sich gedanklich intensiv mit Ihrem

Gründungsvorhaben auseinandergesetzt haben und beweist dadurch Ihre ernsthafte Absicht, sich ein Einkommen mit Ihrem Unternehmen aufzubauen. Inhaltliche Fakten spielen hierbei in vielen Fällen eine untergeordnete Rolle.

Nicht zu unterschätzen ist darüber hinaus die Bedeutung des Businessplans für die Kapitalbeschaffung. Nur die wenigsten Unternehmer sind in der Lage, ein erfolgreiches Unternehmen aus ihren Ersparnissen zu finanzieren. Ohne eine übersichtliche Darstellung der Wirtschaftlichkeit Ihres Geschäftskonzepts ist es jedoch schwierig, einen Investor für Ihr Unternehmen zu finden.

Weiterhin stellt der Businessplan für Sie ein wertvolles Hilfsmittel zur Erfolgskontrolle dar. Dieser Plan ist der Ausgangspunkt für jede unternehmerische Entscheidung, die Sie treffen werden. Sollten Sie jedoch eine Entscheidung treffen wollen, die von den Grundsätzen Ihres Businessplans abweicht, ist es hierbei ratsam, diesen Aspekt Ihres Businessplans zu überdenken. Auf diese Weise kann sichergestellt werden, dass Sie Ihre Unternehmensziele tatsächlich erreichen. Dabei erzwingt der Businessplan automatisch eine systematische Vorgehensweise. Sowohl durch die Anfertigung als auch durch die Nutzung eines Businessplans werden Sie dazu bewegt, sämtliche Entscheidungen und Grundsätze Ihres Unternehmens logisch sowie wirtschaftlich zu durchdenken. Auf diese Weise werden Wissenslücken schnell sichtbar und Ihre unternehmerischen Entscheidungen richten sich unvermeidlich auf Ihre eigene Zielsetzung aus.

Letztlich gibt Ihnen der Businessplan einen übersichtlichen Gesamteindruck von Ihrer Geschäftsidee. Auf diese Weise können Sie sämtliche bestehenden Risiken deutlich besser abschätzen und Ihre Erfolgsaussichten enorm steigern. Dieser Plan hilft Ihnen, Ihre Konkurrenten sowie den Markt, in welchem Sie sich bewegen, systematisch zu analysieren und besser zu verstehen. Dabei zeigt Ihnen ein guter Businessplan ebenfalls sämtliche bestehenden Abhängigkeiten auf und ermöglicht Ihnen dadurch die Konsequenzen von Ereignissen und Entscheidungen frühzeitig abschätzen zu können.

Wie ist der Businessplan aufgebaut?



Unternehmer erstellen einen Businessplan vorrangig für sich selbst. Hierbei legt natürlich jeder Unternehmer auf andere Sachen einen größeren Fokus.

Während ein pharmazeutisches Unternehmen oder ein

Fertigungsunternehmen großen Wert auf die Forschung und Entwicklung legen sollte, ist dieser Bereich für einen Vermieter von Ferienwohnungen und Monteurzimmern nahezu irrelevant. Aus diesem Grund gibt es keine allgemeingültige Definition über die Bestandteile eines vollständigen Businessplans.

Dennoch lassen sich viele Unternehmer insbesondere von erfolgreichen amerikanischen Vorbildern

inspirieren und orientieren sich bei der Gestaltung ihres Businessplans vor allem an den veröffentlichten Versionen von erfolgreichen Unternehmern. Hierzu gehören neben Risikokapitalgebern und Unternehmensberatungen ebenfalls die Gewinner von Businessplan-Wettbewerben. Darüber hinaus lassen viele Menschen ebenfalls die Anforderungen und Vorstellungen der Banken sowie der öffentlichen Fördereinrichtungen in die Gestaltung ihres Businessplans einfließen. Möchten Sie jedoch keine Förderung oder Finanzierung mit Ihrem Businessplan beantragen, steht Ihnen die Gestaltung Ihres Businessplans vollständig frei.

Unter den Banken und öffentlichen Fördereinrichtungen haben sich jedoch in den vergangenen Jahren einige Richtlinien verbreitet, die eine weitestgehend standardisierte Gliederung des Businessplans ermöglichen. Diese Einrichtungen bemühen sich vor allem deshalb um eine Standardisierung der Businesspläne, um eine Vergleichbarkeit dieser zu erreichen. Je stärker sich die Businesspläne der unterschiedlichen Unternehmen in ihrem Aufbau ähneln, umso leichter kann eine Bank oder eine Fördereinrichtung entscheiden, welchem Unternehmen sie den Vorzug geben. Darüber hinaus kann dadurch sichergestellt werden, dass der Verfasser tatsächlich systematisch sowie analytisch an die Erstellung des Businessplans herantritt und diesen gründlich erarbeitet.

Die für diese Einrichtungen relevanten Inhalte können sich jedoch noch immer in ihrer Reihenfolge voneinander unterscheiden. Aus diesem Grund ist es ratsam, den Businessplan direkt auf einen Anbieter zugeschnitten zu erstellen. Inhaltlich legen jedoch die meisten Anbieter sehr ähnliche Anforderungen an den Businessplan. Hierbei wird insbesondere ein großer Wert auf einen einleitenden Abschnitt gelegt, der den gesamten Inhalt des Businessplans in wenigen prägnanten Wörtern zusammenfasst. Darüber hinaus benötigen Sie in Ihrem Businessplan neben einem Abschnitt über Ihre Geschäftsidee ebenfalls fundierte Angaben über die Eignung Ihres Gründerteams. Weiterhin sind eine umfassende Marktanalyse sowie eine gründliche Wettbewerbsanalyse für die Entscheidungsfindung dieser Institutionen entscheidend. Darüber hinaus gehören auch die Marketingplanung, eine Auflistung der rechtlichen Anforderungen sowie eine vollständige Finanzplanung in den Businessplan. Letztlich sollten Sie ebenfalls eine umfassende Risikoanalyse durchführen und sämtliche möglichen Szenarien nach der Existenzgründung beschreiben.

Wie wird eine korrekte Zusammenfassung formuliert?



Das erste Kapitel eines professionellen Businessplans stellt immer eine übersichtliche Zusammenfassung dar. Dieses Kapitel ist gleichzeitig auch der wichtigste Abschnitt des gesamten Businessplans. Entscheidungsträger bei Banken und öffentlichen Förderinstitutionen müssen innerhalb kürzester Zeit eine Vielzahl unterschiedlicher Businesspläne lesen, bewerten und auf ihre Wirtschaftlichkeit überprüfen. Da Sie als Antragsteller jedoch nicht Jahre auf die Antwort einer dieser Institutionen warten wollen, ist es zeitlich nicht möglich, jeden Businessplan vollständig zu lesen. Sie sollten

dennoch großen Wert auf eine fundierte Darstellung jedes einzelnen Kapitels Ihres Businessplans legen, da mit der einleitenden Zusammenfassung lediglich eine Vorauswahl getroffen wird. Nachdem dieses Kapitel einen ersten Entscheidungsträger von der Zukunftsfähigkeit Ihres Unternehmens überzeugen konnte, wird ein anderer Sachbearbeiter Ihren gesamten Businessplan prüfen. Erst danach kommt es in der Regel zur endgültigen Entscheidung.

Sie sollten sich jedoch auch für sich selbst große Mühe mit diesem Kapitel geben. Sobald Sie sich mit der Vermietung von Monteurzimmern und Ferienimmobilien selbstständig gemacht haben, werden Sie nicht genügend Zeit haben, um regelmäßig eine Abhandlung im Umfang von 50 Seiten zu lesen. Aus diesem Grund muss das erste Kapitel sämtliche Informationen des gesamten Businessplans übersichtlich zusammenfassen und darf ausschließlich auf Tabellen und umfangreiche Nachweise in den jeweiligen Kapiteln verweisen. Hierbei müssen Sie darauf achten, dass dieses erste Kapitel für sich selbst vollständig aussagekräftig ist und alles ausdrückt, was Sie einer anderen Person oder Ihrem zukünftigen Selbst über Ihr Geschäftsmodell sagen wollen.

Für eine erfolgreiche Antragstellung bei einer Bank oder einer öffentlichen Förderinstitution muss dieses Kapitel sehr motivierend und ergreifend formuliert werden. In maximal zwei bis drei A4-Seiten müssen Sie glaubhaft darlegen, weshalb sich eine Förderung Ihres Unternehmens oder eine Investition in Ihr Unternehmen lohnt. Vermitteln Sie glaubhaft, dass Sie persönlich für die Gründung Ihres Unternehmens bestens geeignet sind und auf jede erdenkliche Situation vorbereitet sind. Ein Entscheidungsträger möchte in diesem Kapitel insbesondere erfahren, wie Sie das beantragte Kapital nutzen werden und welche Einkommensquellen sich dadurch für Sie erschließen.

Die Geschäftsidee für Vermieter von Monteurzimmern und Ferienwohnungen



Nachdem Sie die erste Hürde genommen und einen Entscheidungsträger von der Rentabilität einer Investition in Ihr Unternehmen überzeugt haben, wird es im zweiten Kapitel Zeit, etwas tiefer ins Detail zu gehen. In diesem Kapitel möchte ein Leser mehr über Ihr Geschäftsmodell erfahren. Dabei geht es vor allem darum, Ihre Produkt- oder Geschäftsidee so attraktiv wie möglich darzustellen und dem Leser einen optimalen Eindruck von Ihren Plänen zu geben. In diesem Kapitel sollten Sie jedoch vermeiden, sich selbst oder Ihre Idee vermarkten zu wollen. Gehen Sie objektiv darauf ein, welcher Tätigkeit Sie in Ihrem Unternehmen nachgehen wollen.

Im speziellen Fall eines Businessplans für Vermieter von Monteurzimmern und Ferienimmobilien sollten hierbei konkrete Angaben über den Ablauf der Vermietung gemacht werden. Legen Sie anschaulich dar, dass Sie bereits über eine Immobilie verfügen oder planen, eine attraktive

Immobilie zu erwerben. Anschließend werden Aussagen darübergemacht, welche Tätigkeiten Sie im laufenden Betrieb Ihres Unternehmens übernehmen. Unter anderem machen Sie hierbei Angaben darüber, wie Sie Ihre Immobilien verwalten, auf welche Weise Sie mit Ihren Immobilien Geld verdienen und welchen Aufgaben Sie tagtäglich nachgehen werden. Erwähnen Sie hierbei insbesondere eine fortwährende Recherche über die Entwicklung der Mietpreise, des Wertes Ihres Grundstücks, der Bauzinsen und zahlreicher weiterer bedeutender Kenngrößen. Darüber hinaus ist es empfehlenswert zu erwähnen, wenn Sie regelmäßige Besichtigungen Ihrer Immobilien durchführen, um deren Werterhaltung sicherzustellen. Letztlich muss in diesem Kapitel ebenfalls der für Ihre Kunden entstehende Mehrwert deutlich sichtbar werden. Erläutern Sie eingehend, weshalb ein potentieller Mieter sich für Ihre Immobilien entscheiden sollte.

Die Angaben über das Gründerteam



Für einen Entscheidungsträger ist darüber hinaus nicht nur bedeutsam, ob Sie über eine ausgereifte Geschäftsidee verfügen, sondern ebenfalls, ob Sie diese tatsächlich auch selbst durchführen können. Insbesondere im Bereich der Forschung und Entwicklung werden häufig rentable Ideen entwickelt, jedoch niemals in der Praxis umgesetzt. Ein Entscheidungsträger möchte daher genaue Informationen über die Qualifikationen jedes einzelnen Mitglieds Ihres Gründerteams.

Wenn Sie Ihr Unternehmen lediglich allein gründen wollen, müssen Sie glaubhaft darstellen, dass Sie sämtliche erforderlichen Aufgaben, die durch das Führen eines Unternehmens entstehen, selbst erledigen können. Hierzu gehören unter anderem die Finanzplanung, die Risikoabschätzung und viele andere bedeutsame Themengebiete. Als Vermieter von Monteurzimmern und Ferienimmobilien sind für Sie jedoch vor allem tiefgreifende Kenntnisse über die Werte von Immobilien sowie die Vermietung von Wohnräumen von großer Bedeutung. Darüber hinaus müssen Sie ebenfalls über unternehmerische Kenntnisse und Qualifikationen verfügen. Schildern Sie Ihrem zukünftigen Förderer oder Investor glaubhaft, dass Sie sämtliche Aufgaben in Ihrem Unternehmen zuverlässig sowie wirtschaftlich erfüllen können. Einen Entscheidungsträger interessiert dabei nicht nur, ob Sie eine Aufgabe bewerkstelligen können, sondern ebenfalls, ob Sie dies in einer angemessenen Zeit können. Erwähnen Sie deshalb nicht nur nachweisbare Auszeichnungen und Abschlüsse, sondern beschreiben Sie ebenfalls jene Aspekte Ihrer Persönlichkeit, die Sie zu einem guten Unternehmer machen. Zielstrebigkeit, Zuverlässigkeit sowie Hartnäckigkeit sind hierbei ebenso bedeutsam wie berufliche Erfahrung oder eine vorteilhafte Ausbildung.

Sollten sie hingegen die anfallenden Aufgaben in einem Team aufteilen, so müssen Sie die besondere Eignung jedes Teammitglieds explizit beschreiben. In der Praxis ist dies häufig bei Ehepaaren der Fall. Wenn Sie sich gemeinsam mit Ihrer Frau oder Ihrem Mann als Vermieter von

Monteurzimmern und Ferienwohnungen selbstständig machen wollen, so bietet es sich an, die anfallenden Aufgaben klar aufzuteilen. Selbst wenn Sie sämtliche Aufgaben gemeinsam erledigen werden, ist es hilfreich, eine eindeutige Aufteilung vorzunehmen. Hierbei muss verdeutlicht werden, warum ein bestimmtes Teammitglied eine Aufgabe erhalten hat und warum Sie denken, dass dieses Teammitglied am besten für die Erfüllung dieser Aufgabe geeignet ist. Bei Mitgliedern des Gründerteams ist darüber hinaus ebenfalls für jedes Mitglied einzeln nachzuweisen, dass es über die notwendigen Qualifikationen zur Gründung eines Unternehmens verfügt. Hierzu gehören neben den fachlichen Kenntnissen ebenfalls charakterliche Stärken und eine persönliche Reife.

Die umfassende Marktanalyse



Die folgenden Kapitel sind nicht nur für Ihre Finanzgeber oder Förderer von Bedeutung, sondern bieten Ihnen ebenfalls Orientierungshilfen bei der Steuerung Ihres Unternehmens. Entscheidend für den Erfolg als Vermieter von Monteurzimmern sowie Ferienimmobilien ist wie in jeder anderen Branche eine umfassende Marktanalyse. Hierbei sollten Sie den Markt, in welchem Sie sich bewegen werden, klar abgrenzen und dessen Potential erörtern. Für die Ermittlung des Marktpotentials ist insbesondere die Größe der Zielgruppe sowie der Wert dieser für Ihr Unternehmen von Bedeutung. In Ihrem konkreten Beispiel besteht die Zielgruppe aus Menschen, die sich für eine Monteurwohnung oder eine Ferienimmobilie interessieren. Versuchen Sie dabei, Ihre Zielgruppe so stark wie möglich einzugrenzen. Wenn Sie bereits über eine Immobilie verfügen oder einen konkreten Standort im Blick haben, so können Sie dies in diesem Kapitel erwähnen. Darüber hinaus ist entscheidend, ob Sie sich mit Ihrem Angebot eher an alleinstehende junge Erwachsene, Familien oder Senioren richten.

Nachdem Sie Ihre Zielgruppe eingegrenzt haben, müssen Sie abschätzen, ob diese über genügend finanzielle Mittel verfügt, um Ihr Angebot wahrnehmen zu können. Auf diese Weise lassen sich zuverlässige Aussagen darüber treffen, welches Potential der Markt besitzt, auf den Sie sich konzentrieren wollen. Diese Informationen sind insbesondere für die Vermarktung Ihrer Objekte von entscheidender Bedeutung. Auf diese Weise stellen Sie sicher, dass Sie die richtigen Kunden mit Ihren Aktionen ansprechen und sich sämtliche Werbeaktionen tatsächlich rentieren werden. Letztlich sollten Sie in diesem Kapitel ebenfalls darlegen, welche Miete aktuell auf dem Markt für vergleichbare Immobilien erhoben wird und ob Sie mit diesen Anbietern konkurrieren können. Dabei sollten Sie sich jedoch vor allem auf Angaben beschränken, die sich auf den Markt als Gesamtheit beziehen. Eine genaue Analyse Ihrer Konkurrenz folgt erst im nächsten Kapitel.

Die Konkurrenz im Blick – die Wettbewerbsanalyse



Nachdem Sie das Potential des Marktes ermittelt haben, in welchem Sie sich bewegen wollen, ist es wichtig, Ihre Konkurrenz zu analysieren. Die Grundlage dieses Kapitels ist hierbei eine detaillierte Zeitpunkt Betrachtung. Stellen Sie übersichtlich dar, welche Konkurrenten sich aktuell auf dem Markt befinden. Betrachten Sie, wie viele Vermieter von Monteurzimmern und Ferienwohnungen es aktuell gibt, die sich ebenfalls auf Ihre Zielgruppe spezialisiert haben. Hierbei müssen Sie möglichst viele Informationen über Ihre Konkurrenten zusammentragen. Entscheidend sind insbesondere sämtliche Informationen, die sich auf das Angebot Ihrer Konkurrenz beziehen. Neben der monatlichen sowie täglichen Miete, die Ihre Konkurrenz für eine vergleichbare Immobilie verlangt, sollten Sie ebenfalls auf die Qualität des Angebots sowie deren Service achten. Diese Betrachtung hilft Ihnen dabei, die Entscheidungsfindung Ihrer Kunden nachvollziehen zu können.

Nachdem Sie die bedeutsamen Fakten über das Angebot Ihrer direkten Konkurrenten dargestellt haben, sollten Sie eine Stärken- und Schwächenanalyse über Ihre Konkurrenten durchführen. Wichtig ist hierbei zu erklären, von welchen Eigenschaften Ihre Konkurrenten profitieren und welche Eigenschaften Ihnen schaden. Anhand dieser Daten können Sie glaubhaft darstellen, dass Sie sich durch die Vermeidung unvorteilhafter Praktiken einen direkten Vorteil gegenüber Ihrer Konkurrenz sichern können. Weiterhin können Sie aufgrund dieser Analysen abschätzen, ob Sie hinsichtlich einer Eigenschaft mit einem anderen Vermieter konkurrieren können oder ob dieser einen Vorteil gegenüber Ihnen besitzt. Das Sammeln sowie Darlegen dieser Informationen zeigt Ihrem potentiellen Förderer oder Investor, dass Sie sich mit Ihrer Konkurrenzfähigkeit intensiv auseinandersetzen. Auf diese Weise steigern Sie die Chancen auf eine Bewilligung Ihres Antrags enorm.

Das Marketing – wie werden die Immobilien vermietet?



Ein weiteres wichtiges Themengebiet, welches großen Einfluss auf den Erfolg Ihres Unternehmens hat, ist das Marketing. Darunter versteht man sämtliche Methoden, die Sie einsetzen werden, um einen Mieter für Ihre Objekte zu finden. Das Marketing ist für jeden Unternehmer von entscheidender

Bedeutung. Aus diesem Grund wollen natürlich auch Ihre Förderer und Investoren erfahren, welche Marketingmaßnahmen Sie geplant haben, um Ihre Zielgruppe zu erreichen. Darüber hinaus stellt dieses Kapitel ebenfalls eine wertvolle Orientierungshilfe für Sie dar. Ihr Marketing sollte in jedem Fall auf Ihre Zielgruppe sowie die zu vermietenden Objekte angepasst werden. Wenn Sie sich mit Ihrem Angebot vorrangig an Geschäftsreisende richten, die eine zeitweilige Unterkunft in der Nähe einer Tagungsstätte oder einer Baustelle benötigen, dann müssen Sie andere Vermarktungsstrategien nutzen, als wenn Sie sich an junge Familien oder Senioren richten.

Junge Menschen zeichnen sich insbesondere durch eine hohe Technikaffinität aus. Dadurch eignen sich vor allem Werbeanzeigen und andere Werbemethoden im Internet, um junge Erwachsene sowie Familien zu erreichen. Geschäftsreisende hingegen werden aktuell noch immer durch Werbeanzeigen in einschlägigen Fachmagazinen erreicht. Auch Senioren erreichen Sie aktuell noch durch Werbeanzeigen in renommierten Zeitschriften, die sich auf diese Zielgruppe spezialisiert haben, am besten. Darüber hinaus können sie ebenfalls Anzeigen in Tageszeitungen in Betracht ziehen. Darüber hinaus haben sich zahlreiche Plattformen im Internet auf die Vermittlung von Mietinteressenten an Vermieter spezialisiert. Diese können ebenso wie Immobilienmakler und Reisebüros von Ihnen genutzt werden.

Entscheidend ist in diesem Kapitel, dass Sie konkret auf Ihre Zielgruppe eingehen und darlegen, wie Sie Ihre Zielgruppe erreichen können. Auf diese Weise vermitteln Sie einem Entscheidungsträger einer Bank oder einer öffentlichen Fördereinrichtung, dass Sie in der Lage sind, Ihre Zielgruppe über Ihr Angebot zu informieren. Da Sie bereits im vorherigen Abschnitt die Konkurrenzfähigkeit Ihres Unternehmens nachgewiesen haben, wird durch dieses Kapitel das Vertrauen in Ihr künftiges Unternehmen weiter gestärkt. Darüber hinaus können Sie dieses Kapitel fortwährend nutzen, um selbst noch einmal unterschiedliche Marketingstrategien zu evaluieren.

Rechtliche Rahmenbedingungen

Nachdem Sie die hohen Erfolgsaussichten Ihres Unternehmens deutlich zum Ausdruck gebracht haben, sollten Sie sich mit den rechtlichen Rahmenbedingungen auseinandersetzen. Für jeden Unternehmer ist es entscheidend, über die formalen Voraussetzungen informiert zu sein. Hierzu zählen vor allem die zahlreichen rechtlichen Anforderungen, welche für die Vermietung eines Monteurzimmers oder einer Ferienwohnung zu beachten sind. Eine der entscheidendsten Fragestellungen ist hierbei, ob es sich bei Ihrer Unternehmung um eine gewerbliche Tätigkeit handelt. Als Gewerbetreibender sind Sie zur Leistung der Gewerbesteuer verpflichtet. Darüber hinaus müssen Sie in diesem Fall über einen Gewerbeschein verfügen. Ob es sich bei der Vermietung von einem Monteurzimmer oder einer Ferienwohnung jedoch um eine gewerbliche Tätigkeit handelt, ist von zahlreichen Faktoren abhängig.

Weiterhin sollten Sie über die Anmeldepflicht bei Nutzungsänderungen von Wohnraum zwingend informiert sein. Neben den zahlreichen Bauvorschriften der Länder, in welchen Sie Immobilien erwerben oder errichten wollen, müssen Sie darüber hinaus ebenfalls vermitteln, dass Sie über eine gaststättenrechtliche Erlaubnis verfügen, wenn Sie die entsprechenden Leistungen anbieten wollen. Darüber hinaus sind in diesem Kapitel ebenfalls einige Aussagen über die Unternehmensform zu treffen, welche Ihr Unternehmen schließlich annehmen soll. Hierbei sollten Sie genau erklären, weshalb Sie sich für eine bestimmte Unternehmensform entschieden haben. Jede der in Deutschland verfügbaren Unternehmensformen bringt eigene Vor- sowie Nachteile mit sich. Durch die Rechtfertigung der Wahl Ihrer Unternehmensform teilen Sie Ihren Investoren sowie Förderern

mit, dass Sie sich intensiv mit dieser Thematik auseinandergesetzt haben. Auf diese Weise belegen Sie, dass Sie nicht nur über das fachliche Wissen, sondern ebenfalls über die formellen Kenntnisse verfügen, um ein Unternehmen erfolgreich gründen sowie etablieren zu können.

Die Finanzplanung – wie wird das Vorhaben finanziert?



Ein weiterer entscheidender Aspekt Ihrer Unternehmensgründung besteht in der Finanzierung Ihres Vorhabens. Selbst mit dem notwendigen Wissen und der erforderlichen Erfahrung können Sie ein Unternehmen nicht ohne ausreichend Kapital gründen. Im Falle der

Vermietung von Monteurzimmern und Ferienimmobilien können Sie Ihre Tätigkeit erst dann aufnehmen, wenn Sie über genügend finanzielle Mittel verfügen, um die gewünschte Immobilie erwerben zu können. Darüber hinaus wird ebenfalls für das Marketing sowie die Einrichtung und die Instandhaltung der Immobilien Geld benötigt. Letztlich müssen Sie ebenfalls in den ersten Monaten der Selbstständigkeit genügend Einnahmen generieren, um Ihren eigenen Lebensunterhalt zu bestreiten.

Aus diesem Grund stellt eine ausführliche Finanzplanung einen entscheidenden Teil des Businessplans dar. In diesem Kapitel muss stets eine detaillierte Kapitalbedarfsplanung aufgeführt werden. In dieser listen Sie auf, welche Ausgaben Sie planmäßig durchführen wollen, um Ihr Geschäft zu etablieren. Nachdem Sie aufgeführt haben, zu welchem Zeitpunkt Sie welches Kapital für die Gründung Ihres Unternehmens benötigen, müssen Sie die Finanzierung dieses Bedarfs kommunizieren. Dabei sollten Sie umfassend auflisten, aus welchen Quellen die für Ihr Unternehmen benötigten finanziellen Mittel stammen werden. Entscheidend ist bei dieser Planung, dass Sie über einen möglichst hohen Eigenkapitalanteil verfügen. Darunter versteht man den Anteil Ihres benötigten Kapitals, der aus Ihrem eigenen Kapital finanziert wird.

Letztlich ist es notwendig, in diesem Kapitel ebenfalls Prognosen über die möglichen Gewinne und Verluste aufzustellen. Erläutern Sie, zu welchem Zeitpunkt Sie die ersten Gewinne erwarten und wann sich Ihr Unternehmen selbst finanzieren wird. Darüber hinaus sollten Sie darstellen, welche Gewinne Sie in den kommenden Monaten und Jahren erwarten. Diese Gewinne müssen sowohl für die Rückzahlung des beantragten Fremdkapitals, Ihren Lebensunterhalt als auch für die Begleichung der Steuern sowie das Anlegen von Rücklagen ausreichen.

Die Risikoanalyse – was kann alles passieren?

Im letzten Kapitel Ihres Businessplans sollten Sie eine umfassende Risikoanalyse durchführen. Dabei werden unterschiedliche Szenarien über die zukünftige Entwicklung Ihres Unternehmens vorgestellt

und anhand ihrer Wahrscheinlichkeit bewertet. Zeigen Sie in diesem Kapitel Risiken auf, die während der Gründung Ihres Unternehmens auf Sie zukommen könnten. Unter anderem sollten Sie aufführen, dass kalkulierte Kosten höher als erwartet sowie erhoffte Gewinne niedriger als geplant ausfallen. Gleichmaßen sollten Sie Aussagen darüber treffen, wie hoch die Wahrscheinlichkeit ist, dass diese Situationen eintreffen werden.



Deutlich wichtiger als die Auflistung aller möglichen Risiken und Gefahren ist dabei, wie Sie auf diese Situationen reagieren werden. Vermitteln Sie glaubhaft, dass Sie möglichen Risiken bereits vorgesorgt haben und in Ihrer Finanzplanung einen ausreichenden Puffer für niedrigere Einnahmen oder höhere Ausgaben vorgesehen haben. Darüber hinaus stellt ein Fehlschlag beim Kauf einer Immobilie ein Risiko dar. Sie sollten darauf vorbereitet sein, dass ein anderer Käufer eine Immobilie erwirbt, während Sie sich mit Ihrem Businessplan um die Finanzierung dieser kümmern. Für diesen Fall sollten Sie alternative Objekte aufführen, die Ihnen auch nach einem erfolgten Verkauf Ihres Wunschobjektes die Gründung Ihres Unternehmens ermöglichen.

Häufig begehen junge Unternehmer den Fehler, in diesem Kapitel lediglich auf negative Szenarien einzugehen. Sie sollten jedoch gleichermaßen die sogenannten Best-Case- sowie die Worst-Case-Szenarien darstellen. Ermitteln Sie daher, was nach der Bewilligung Ihrer Förderung oder Ihrer Finanzierung im besten sowie im schlechtesten Fall geschehen kann. Begründen Sie, wie Sie die Wahrscheinlichkeit für das Eintreten dieser Szenarien einschätzen und welche Gegenmaßnahmen Sie in den Worst-Case-Szenarien einleiten werden.

Neben diesen Kernelementen eines Businessplans verlangen zahlreiche Ausschreibungen sowie Investoren ebenfalls einen detaillierten Ablaufplan. Da die Daten im Ablaufplan in den meisten Fällen jedoch ständig aktualisiert werden müssen und sich häufig ändern können, wird dieser nicht als zwingender Bestandteil eines Businessplans betrachtet. Erfragen Sie deshalb im Zweifel bei dem Empfänger Ihres Businessplans, ob dieser ebenfalls einen Ablaufplan wünscht.

WICHTIG: Trotz sorgfältigster Recherche zu unseren Artikeln und Berichten können wir keinerlei Haftung für die Aktualität und Richtigkeit der Angaben übernehmen. In rechtlichen Angelegenheiten sollten Sie immer Ihren Anwalt oder Steuerberater fragen.