

Businessplan: Muster-Elektrobetrieb

Einzelunternehmen · Elektrohandwerk

Verwendungszweck: Agentur für Arbeit – Gründungszuschuss

Erstellt mit fachkundiger Begleitung durch Tobias Wolfrum · info@tobiaswolfrum.de

Hinweis: fachliche Orientierung, keine Rechts- oder Steuerberatung. Der Gründungszuschuss ist eine Ermessensleistung; eine Bewilligung kann nicht garantiert werden.

1. Zusammenfassung

Gegenstand des Vorhabens ist die Gründung eines Elektro-Fachbetriebs durch eine fachlich qualifizierte Person mit Meisterbrief im Elektrotechniker-Handwerk und langjähriger Berufserfahrung in Montage und Kundendienst. Das Leistungsangebot umfasst Elektroinstallationen im Bestand und Neubau, die Beseitigung von Störungen sowie die Installation moderner Lade- und Smart-Home-Technik für Privathaushalte und kleine Gewerbebetriebe der Region. Die Gründung erfolgt aus der Arbeitslosigkeit heraus im Haupterwerb mit einer wöchentlichen Arbeitszeit von deutlich über 15 Stunden und beendet damit die Beschäftigungslosigkeit. Zur Absicherung der Lebenshaltungskosten in der Anlaufphase wird der Gründungszuschuss gemäß § 93 SGB III bei der Agentur für Arbeit beantragt; die gesetzlichen Voraussetzungen, insbesondere der verbleibende Restanspruch auf Arbeitslosengeld I von mindestens 150 Tagen zum Gründungsdatum, werden erfüllt. Die fachliche Qualifikation sowie eine bewusst schlanke Kostenstruktur bilden ein tragfähiges Fundament für eine dauerhafte Selbstständigkeit.

2. Geschäftsidee & Angebot

Das Angebot umfasst Elektroinstallation und -reparatur, den Austausch und die Modernisierung von Verteilungen sowie die Einrichtung von Wallboxen und einfacher Smart-Home-Technik. Die Leistungen werden als klar umrissene Pakete und nach Aufwand angeboten, sodass Kunden Umfang und Kosten transparent nachvollziehen können. Die Leistungserbringung erfolgt mobil direkt beim Kunden. Als Rechtsform ist ein Einzelunternehmen vorgesehen; die Eintragung in die Handwerksrolle nach der Handwerksordnung sowie die steuerliche Einordnung werden vor Aufnahme der Tätigkeit geklärt.

3. Kundennutzen & Bedarf

Privathaushalte und kleine Betriebe benötigen einen verlässlichen, schnell erreichbaren Ansprechpartner für Elektroarbeiten, finden jedoch häufig nur schwer kurzfristige Termine. Der Betrieb löst diesen Engpass durch kurze Reaktionszeiten, termintreue Ausführung und eine faire, transparente Kalkulation. Der konkrete Mehrwert liegt in Sicherheit, Zeitersparnis und einer fachlich einwandfreien Umsetzung, woraus sich eine klare Kaufmotivation und eine entsprechende Zahlungsbereitschaft der Zielkundschaft ergeben.

4. Markt, Zielgruppe & Wettbewerb

Die Zielgruppe besteht aus Privathaushalten und kleinen Gewerbebetrieben im regionalen Einzugsgebiet mit laufendem Bedarf an Reparatur, Modernisierung und Neuinstallation. Das Marktumfeld ist durch anhaltende Nachfrage und einen spürbaren Fachkräftemangel im Handwerk geprägt (im Coaching mit regionalen Daten zu belegen). Der Wettbewerb besteht aus etablierten Elektrobetrieben; die Abgrenzung erfolgt über Erreichbarkeit, Zuverlässigkeit und die Fokussierung

auf kleinere, schnell umsetzbare Aufträge, die größere Betriebe häufig nachrangig behandeln.

5. Marketing & Vertrieb

Die Kundengewinnung erfolgt in der Startphase liquiditätsschonend über Empfehlungen und das bestehende Netzwerk, ein gepflegtes Google-Unternehmensprofil für die lokale Suche sowie Kooperationen mit Hausverwaltungen und benachbarten Gewerken. In der Skalierungsphase wird gezielt um planbare, bezahlte Reichweite erweitert. Sämtliche Maßnahmen sind auf geringe Vorabkosten ausgelegt; das konkrete Marketingbudget ist im separaten Finanzteil hinterlegt.

6. Unternehmen & Organisation

Betriebssitz ist die Wohnregion der Gründerperson; die Leistung wird mobil beim Kunden erbracht, wodurch hohe fixe Raumkosten vermieden werden. Erforderliche Anmeldungen bei Gewerbe- und Finanzamt, die Eintragung in die Handwerksrolle sowie eine Betriebshaftpflichtversicherung werden vor Tätigkeitsaufnahme veranlasst. Die Auftragsabwicklung erfolgt schlank mit digitaler Angebots- und Rechnungsstellung.

7. Gründerperson & Motivation

Die Gründerperson verfügt über den Meisterbrief im Elektrotechniker-Handwerk und mehrjährige Praxiserfahrung in Montage und Kundendienst. Die Gründungsmotivation beruht auf dem Wunsch nach eigenverantwortlichem Arbeiten und der konsequenten Verwertung der vorhandenen Fachkompetenz. Die selbstständige Tätigkeit wird vollumfänglich im Haupterwerb mit mehr als 15 Wochenstunden ausgeübt; der erforderliche Restanspruch auf ALG I zum Gründungszeitpunkt liegt vor und wird im Bewilligungsverfahren nachgewiesen.

8. SWOT der Gründerperson

Stärken

Meisterqualifikation, langjährige Praxis, hohe Zuverlässigkeit und ausgeprägte Kundennähe.

Schwächen

Kaufmännische Themen und Marketing.
Gegenmaßnahme: Steuerberater und gefördertes Gründungscoaching.

Chancen

Hohe Nachfrage im Elektrohandwerk, Fachkräftemangel sowie Zusatzfelder wie Lade- und Smart-Home-Technik.

Risiken

Schwankende Auftragslage und Abhängigkeit von Einzelkunden. Gegenmaßnahme: defensive Kalkulation, Rücklagen, Diversifizierung.

9. Finanzplanung & Rentabilitätsvorschau

Dieser Teil – Umsatz- und Kostenplanung, Rentabilitätsvorschau und Liquiditätsplan – wird gemeinsam mit dem AZAV-zertifizierten Berater im geförderten Coaching erstellt und durchgerechnet.

10. Tragfähigkeit & fachkundige Stellungnahme

Für den Gründungszuschuss brauchst du eine fachkundige Stellungnahme zur Tragfähigkeit. Als fachkundige Stelle begleiten wir dich bis zur einreichungsfertigen Bescheinigung.