

## **Anmerkungen zu dieser Vorlage:**

Dieses Businessplan-Beispiel ist eine realistische Vorlage für einen sinnvoll strukturierten Businessplan am Beispiel der Geschäftsidee "Gebäudereinigung".

Die Vorlage ist lediglich ein Beispiel und muss auf die eigene Geschäftsidee angepasst werden.

Zu einem vollständigen Businessplan gehört ebenfalls noch ein Finanzteil, der hier nicht enthalten ist und in der Regel im Anhang des Businessplans beigefügt wird.

## **Du benötigst Hilfe bei der Erstellung des Businessplans?**

Wir unterstützen dich gerne. Kontaktiere uns einfach unter 01514-2870496.

Oder besuche uns auf [www.gruenderruf.de](http://www.gruenderruf.de) und buche einen Termin.

## **Hast Du Deine Möglichkeiten zur Gründungsförderung gecheckt?**

Gründest Du aus der Arbeitslosigkeit heraus, hast Du sehr gute Chancen auf ein gefördertes Gründercoaching bei uns. Für Dich ist das kostenlos und es erhöht Deine Chancen auf den Gründungszuschuss. Darüber hinaus erhältst Du wertvolle Kenntnisse.

Wir beraten Dich gerne hier. Melde Dich bei uns!

# Businessplan Vorlage Gebäudereinigung



## Schriftteil - Inhalt

1. Zusammenfassung
2. Geschäftsidee
3. Gründer/in
4. Mehrwert im Markt
5. Marktanalyse
6. Marketing
7. Preissetzung
8. Chancen und Risiken

# 1. Zusammenfassung

## **Geschäftsidee:**

Zum 01.01.2026 gründe ich ein Einzelunternehmen für professionelle Gebäudereinigung mit Schwerpunkt auf Firmenkunden in einer mittelgroßen deutschen Stadt. Mein Angebot umfasst maßgeschneiderte Reinigungskonzepte von Büro- und Praxisreinigung bis hin zu Glas- und Spezialreinigungen. Ein Alleinstellungsmerkmal ist der konsequente Einsatz umweltfreundlicher Reinigungsmittel sowie flexible Servicezeiten, die den Betriebsabläufen meiner Kunden angepasst sind. Unterstützt werde ich von Beginn an durch zwei festangestellte Reinigungskräfte, um mich parallel um Organisation, Kundenbetreuung und Marketing kümmern zu können.

## **Der Gründer:**

Ich habe meine Ausbildung zur Fachkraft für Gebäudereinigung 2015 abgeschlossen und in einem mittelständischen Reinigungsunternehmen umfangreiche Erfahrung gesammelt. Dort habe ich gelernt, wie wichtig individuelle Reinigungskonzepte und nachhaltige Lösungen für langfristig zufriedene Kunden sind. Durch eine Weiterbildung im Bereich „Nachhaltige Gebäudereinigung und Hygiene-Management“ habe ich mein Fachwissen vertieft und die Basis für ein Unternehmen geschaffen, das Qualität, Ökologie und individuelle Kundenbetreuung vereint.

## **Mein Mehrwert im Markt:**

Mein Unternehmen unterscheidet sich von vielen Wettbewerbern durch maßgeschneiderte Reinigungspläne, konsequente Nachhaltigkeit und hohe Flexibilität. Kunden schätzen meine Fähigkeit, effiziente Strukturen zu schaffen und individuelle Anforderungen umzusetzen. Mit meinem Fokus auf ökologische Reinigung biete ich einen Mehrwert, der in der Branche zunehmend gefragt ist und langfristig Kosten spart, da Materialien geschont werden.

## **Marketing:**

Mein Marketingkonzept setzt auf eine professionelle Online-Präsenz mit suchmaschinenoptimierter Homepage, Google-Ads-Kampagnen und die Optimierung für lokale Suchanfragen über Google Maps. Ergänzend plane ich Kooperationen mit Hausverwaltungen und Immobilienbüros, Flyeraktionen in Gewerbegebieten sowie die Präsenz auf LinkedIn, um Netzwerke zu Firmenkunden aufzubauen. Kundenbewertungen und Referenzen werden langfristig das Vertrauen in meine Marke stärken.

## **Preise:**

Meine Preise orientieren sich an der regionalen Konkurrenz und bieten ein faires Verhältnis zwischen Qualität und Wirtschaftlichkeit. Standardleistungen werden in Paketpreisen angeboten, während Spezialreinigungen individuell kalkuliert werden. Leicht höhere Preise rechtfertige ich durch hochwertige Materialien, die konsequente Weiterbildung meiner Mitarbeitenden und individuelle Betreuung. Langfristige Verträge mit festen Intervallen biete ich zu vergünstigten Konditionen an, um Planungssicherheit für beide Seiten zu schaffen.

## **Chancen und Risiken:**

Risiken bestehen in einer langsamen Kundengewinnung und kurzfristigen Auftragskündigungen. Dem begegne ich durch gezielte Akquise, flexible Kapazitätsplanung und die Möglichkeit, bei

Unterauslastung Privatkunden zu bedienen. Der Fachkräftemangel stellt eine Herausforderung dar, der ich mit guten Arbeitsbedingungen und Schulungen begegne. Chancen sehe ich in der steigenden Nachfrage nach nachhaltiger Reinigung, langfristiger Kundenbindung bei Firmenkunden und der Möglichkeit, mein Konzept schrittweise zu skalieren und das Geschäftsgebiet zu erweitern.

## 2. Geschäftsidee

Zum 01.01.2026 plane ich die Gründung eines Unternehmens für professionelle Gebäudereinigung mit Schwerpunkt auf Firmenkunden. Mein Ziel ist es, kleinen und mittelständischen Unternehmen, Bürokomplexen sowie Arztpraxen und öffentlichen Einrichtungen ein zuverlässiger Partner für Sauberkeit und Hygiene zu sein. Dabei lege ich besonderen Wert auf nachhaltige Reinigungslösungen und flexible Servicezeiten, die sich an den Arbeitsabläufen meiner Kunden orientieren.

Mein Angebot richtet sich an Unternehmen, die nicht nur eine klassische Unterhaltsreinigung, sondern ein ganzheitliches Reinigungskonzept suchen. Ich biete individuelle Lösungen, die von der täglichen Büroreinigung über die Glas- und Fassadenpflege bis hin zu Spezialreinigungen für sensibel genutzte Räume wie Laboratorien oder Arztpraxen reichen. Ergänzt wird mein Angebot durch saisonale Dienstleistungen wie Winterdienste oder die Grundreinigung in Betriebsferien.

Ein Alleinstellungsmerkmal meiner Geschäftsidee ist der konsequente Einsatz umweltfreundlicher und gesundheitlich unbedenklicher Reinigungsmittel. Damit trage ich nicht nur zur Schonung der Umwelt bei, sondern schaffe auch ein gesundes Arbeitsumfeld für die Mitarbeiter meiner Kunden. Darüber hinaus biete ich flexible Servicezeiten an, einschließlich Abend- und Wochenendreinigungen, um den laufenden Betrieb nicht zu stören.

Mein Angebot biete ich zunächst in der Region einer mittelgroßen deutschen Stadt und deren Einzugsgebiet an. Perspektivisch ist eine Ausweitung auf den deutschsprachigen Raum denkbar, sobald sich die Marke etabliert hat und entsprechende Kapazitäten aufgebaut sind. Ein wichtiger Bestandteil meines Konzepts ist die enge Zusammenarbeit mit meinen Kunden: Ich entwickle individuelle Reinigungspläne, die exakt auf die jeweiligen Bedürfnisse abgestimmt sind, und setze auf regelmäßiges Feedback, um höchste Qualität zu gewährleisten.

### **Mitarbeitende**

Von Beginn an plane ich mit einem kleinen Team aus zwei festangestellten Reinigungskräften. Dies ermöglicht es mir, die operative Arbeit abzugeben und mich parallel auf die Organisation, Kundenbetreuung, Akquise und das Marketing zu konzentrieren. Die Mitarbeitenden werden sorgfältig eingearbeitet und regelmäßig geschult, insbesondere im Umgang mit ökologischen Reinigungsmitteln und branchenspezifischen Anforderungen. Mit zunehmendem Auftragsvolumen ist geplant, das Team schrittweise zu erweitern und feste Qualitätsstandards für alle eingesetzten Kräfte zu etablieren.

### **Rechtsform**

Ich gründe meine Firma im Wege eines Einzelunternehmens. Grund hierfür ist die schlanke Struktur, die mir erlaubt, schnell auf Kundenwünsche zu reagieren, unkompliziert Entscheidungen zu treffen und meine Geschäftsidee mit überschaubarem administrativem Aufwand umzusetzen. Langfristig plane ich, bei steigendem Auftragsvolumen zusätzliche Führungskapazitäten aufzubauen, um die Organisation zu skalieren.

Mit dieser Geschäftsidee verbinde ich Professionalität, Nachhaltigkeit und Kundennähe. Ich möchte eine Reinigungsfirma etablieren, die nicht nur Dienstleister ist, sondern als Partner wahrgenommen wird, der für Sauberkeit, Zuverlässigkeit und individuelle Lösungen steht.

### 3. Gründer/in

Im Jahr 2015 habe ich meine Ausbildung zur Fachkraft für Gebäudereinigung abgeschlossen. Schon während der Ausbildung hat mich fasziniert, wie stark Sauberkeit und Hygiene das Arbeitsumfeld beeinflussen – nicht nur optisch, sondern auch in Bezug auf die Gesundheit und Produktivität der Mitarbeiter. Ich wollte schon immer ein Arbeitsumfeld schaffen, das sowohl professionell als auch nachhaltig gestaltet ist.

Anschließend begann ich meine erste Arbeitsstelle in einem mittelständischen Reinigungsunternehmen, das sich auf Büro- und Praxisreinigung spezialisiert hatte. Dort konnte ich schnell Verantwortung übernehmen, von der Planung von Reinigungstouren bis hin zur direkten Kundenkommunikation.

Während meiner Arbeit habe ich die Erfahrung gemacht, dass viele Unternehmen standardisierte Reinigungspakete erhalten, die kaum auf ihre individuellen Bedürfnisse eingehen. Dies führte oft zu Unzufriedenheit auf Kundenseite und unnötiger Verschwendung von Ressourcen. Daher wuchs bei mir der Wunsch, Konzepte zu entwickeln, die maßgeschneiderte Lösungen bieten und gleichzeitig nachhaltig sind.

Mein Wunsch festigte sich, als ich später die Erfahrung machte, dass moderne, ökologische Reinigungsmittel in vielen Betrieben noch gar nicht genutzt werden, obwohl sie eine ebenso hohe Reinigungsleistung erbringen wie herkömmliche Chemikalien und dabei Umwelt und Gesundheit schonen.

Mittlerweile habe ich eine Weiterbildung im Bereich „Nachhaltige Gebäudereinigung und Hygiene-Management“ absolviert. Dieses Wissen fließt direkt in meine Geschäftsidee ein und macht mein Unternehmen zu einem Anbieter, der Professionalität, Qualität und ökologische Verantwortung miteinander verbindet.

### 4. Mehrwert im Markt

Wie bereits aus dem Abschnitt zu mir als Gründer ersichtlich, zeichnet mich aus, dass ich nicht nur die klassische Gebäudereinigung beherrsche, sondern einen besonderen Fokus auf nachhaltige, individuelle Konzepte lege. Mein Angebot unterscheidet sich von vielen Wettbewerbern dadurch, dass ich maßgeschneiderte Reinigungspläne für jeden Kunden entwickle und gleichzeitig konsequent ökologische Reinigungsmittel einsetze.

Die Marktanalyse hat gezeigt, welches Potenzial in meinem Angebot steckt. Insbesondere kleine und mittelständische Unternehmen wünschen sich einen Partner, der nicht nur zuverlässig reinigt, sondern auch ihre spezifischen Anforderungen berücksichtigt und flexibel auf Änderungen reagieren kann. Mit meinem Ansatz der individuellen Betreuung biete ich genau diese Lösung.

Von Kollegen und Kunden aus früheren Tätigkeiten habe ich oft die Rückmeldung erhalten, dass ich besonders gut darin bin, Strukturen aufzubauen und Prozesse zu optimieren. Diese Stärke hilft mir, effiziente Arbeitsabläufe zu entwickeln, die hohe Qualität mit wirtschaftlicher Umsetzung verbinden.

Ein weiterer Mehrwert ist meine Positionierung im Bereich der nachhaltigen Gebäudereinigung. Während viele Anbieter noch auf konventionelle Chemikalien setzen, kann ich meinen Kunden ein gesundheits- und umweltfreundliches Konzept bieten, das langfristig sogar Kosten spart, weil weniger aggressive Chemikalien die Oberflächen schonen und die Lebensdauer von Materialien verlängern.

Meine Preise sind dabei wettbewerbsfähig, obwohl ich auf hochwertige Materialien und eine gute Ausbildung meiner Mitarbeitenden setze. Dies erreiche ich durch schlanke Strukturen, eine sorgfältige Einsatzplanung und den direkten Draht zu meinen Kunden ohne lange Kommunikationswege.

Mit dieser Kombination aus individueller Betreuung, ökologischer Verantwortung und professioneller Umsetzung schaffe ich einen Mehrwert, der mein Unternehmen klar von der breiten Masse der Gebäudereinigungsfirmen abhebt.

## 5. Marktanalyse

Info: Die Marktanalyse setzt entweder spezifische lokale Gegebenheiten voraus, die nicht verallgemeinerbar sind und für jeden Einzelfall durchgeführt werden müssen oder es ist die Veröffentlichung von Karten der Statistiken notwendig, für die wir für den Zweck dieser Vorlage keine Rechte haben. Daher können wir an dieser Stelle keine Marktanalyse veröffentlichen.

Informiere Dich gerne hier, wie man eine Marktanalyse schreibt.

Wir erstellen die Analyse auch gerne mit Dir zusammen. Buche einfach unten einen Termin in unserer Gründersprechstunde.

## 6. Marketing

Eine wesentliche Säule, um auf mein Unternehmen aufmerksam zu machen, ist eine professionelle Online-Präsenz. Ich plane die Erstellung einer eigenen Homepage, auf der mein Leistungsspektrum, meine Philosophie sowie Referenzen übersichtlich dargestellt werden. Hierzu nutze ich ein Content-Management-System, das es mir ermöglicht, Inhalte regelmäßig zu aktualisieren und für Suchmaschinen zu optimieren. Durch gezielte SEO-Maßnahmen werde ich sicherstellen, dass meine Firma bei relevanten Suchanfragen wie „Gebäudereinigung [Stadtname]“ oder „Büroreinigung nachhaltig“ weit oben in den Suchergebnissen erscheint.

Zusätzlich setze ich auf die Schaltung von Online-Anzeigen über Google Ads, insbesondere zu Beginn der Gründung, um schnell Sichtbarkeit bei Firmenkunden zu erreichen. Ein weiterer Schwerpunkt liegt auf der Eintragung und Optimierung meiner Firma in Google Maps, damit lokale Unternehmen mich leicht finden können.

Neben den Online-Maßnahmen plane ich klassische Marketingaktionen: Ich werde gezielt Flyer an Unternehmen im regionalen Gewerbegebiet verteilen und Kooperationen mit Hausverwaltungen, Immobilienbüros und regionalen Handwerksbetrieben eingehen. Diese Partner sind oft erster Ansprechpartner, wenn es um die Organisation von Gebäudedienstleistungen geht, und können Empfehlungen aussprechen.

In sozialen Medien wie LinkedIn möchte ich meine Firma als professionellen Dienstleister präsentieren und Netzwerke zu potenziellen Geschäftskunden aufbauen. Hier werde ich vor allem Inhalte teilen, die meinen Fokus auf nachhaltige Reinigung und individuelle Betreuung unterstreichen.

Langfristig plane ich, mein Marketing durch Kundenbewertungen und Referenzen zu stärken. Insbesondere authentisches Feedback von Firmenkunden ist ein wichtiges Instrument, um Vertrauen bei neuen Interessenten zu gewinnen.

Mit dieser Kombination aus Online- und Offline-Marketing, gezieltem Networking und einer klaren Positionierung als nachhaltiger Gebäudereinigungsdienstleister schaffe ich eine solide Basis, um mein Unternehmen in der Region erfolgreich zu etablieren.

## 7. Preissetzung

Meine Preise orientieren sich grundsätzlich an denen der regionalen Konkurrenz, wobei ich Wert darauf lege, ein faires Verhältnis zwischen hoher Qualität und wirtschaftlicher Effizienz zu bieten. Durch den gezielten Einsatz umweltfreundlicher Reinigungsmittel und eine effiziente Planung kann ich meinen Kunden wettbewerbsfähige Angebote machen, ohne Abstriche bei der Qualität zu machen.

Für Standardleistungen wie die regelmäßige Büroreinigung biete ich Paketpreise an, die nach Quadratmeterzahl und Häufigkeit der Reinigung gestaffelt sind. Für individuelle Leistungen wie Glas- und Fassadenreinigung oder spezielle Hygienekonzepte für Arztpraxen kalkuliere ich projektbezogene Angebote. Diese Flexibilität ermöglicht es mir, auf unterschiedliche Anforderungen einzugehen und gleichzeitig Kostentransparenz zu gewährleisten.

Als Beispiel:

- **Regelmäßige Büroreinigung (2x pro Woche, bis 200 m<sup>2</sup>):** ab 250 € pro Monat
- **Glas- und Fensterreinigung (bis 50 m<sup>2</sup> Glasfläche):** ab 3,50 € pro m<sup>2</sup>
- **Praxisreinigung mit Hygienekonzept:** ab 2,80 € pro m<sup>2</sup>, abhängig von der Anzahl der Behandlungsräume

Meine Preise sind leicht über dem regionalen Durchschnitt, da ich bewusst in die Schulung meiner Mitarbeitenden, hochwertige Reinigungsmittel und eine individuelle Kundenbetreuung investiere. Diese Faktoren sichern langfristig eine gleichbleibend hohe Qualität und tragen zu einem professionellen Image bei.

Langfristige Verträge mit festen Reinigungsintervallen biete ich zu vergünstigten Konditionen an, um Kundenbindung zu fördern und Planungssicherheit auf beiden Seiten zu gewährleisten.

## 8. Chancen und Risiken

Das größte Risiko meiner Geschäftstätigkeit liegt darin, dass die Geschäftsentwicklung langsamer verläuft als erwartet. Grund hierfür könnte sein, dass der Aufbau eines stabilen Kundenstamms bei Firmenkunden erfahrungsgemäß Zeit braucht und Aufträge häufig erst nach längeren Entscheidungsprozessen vergeben werden. Dieses Risiko beurteile ich als überschaubar, da ich durch gezieltes Marketing, persönliche Akquise und ein hohes Maß an Qualität von Beginn an Vertrauen aufbaue. Sollte dieses Szenario eintreffen, reagiere ich mit angepassten Kapazitäten und verstärkter Neukundenansprache, um Fixkosten niedrig zu halten.

Ein weiteres Risiko könnte in kurzfristigen Kündigungen von größeren Aufträgen liegen, was die Auslastung meines Teams beeinträchtigen könnte. Um dem entgegenzuwirken, plane ich eine breite Kundenbasis aufzubauen und nicht von wenigen Großaufträgen abhängig zu sein. Flexible

Einsatzplanung meiner Mitarbeitenden gibt mir zudem die Möglichkeit, auf Auftragsschwankungen schnell zu reagieren.

Sollte es trotz dieser Maßnahmen zu Unterauslastung kommen, habe ich die Option, mein Angebot kurzfristig auf Privathaushalte auszuweiten. Damit kann ich freie Kapazitäten sinnvoll nutzen, zusätzliche Einnahmen generieren und gleichzeitig neue Zielgruppen erschließen. Diese Flexibilität verschafft mir einen Puffer gegenüber kurzfristigen Marktschwankungen.

Ein drittes Risiko liegt im Fachkräftemangel in der Reinigungsbranche. Qualifiziertes Personal zu finden und langfristig zu halten, ist eine zentrale Herausforderung. Diesen Aspekt möchte ich durch faire Arbeitsbedingungen, kontinuierliche Schulungen und ein wertschätzendes Betriebsklima aktiv angehen.

Den Risiken stehen jedoch auch zahlreiche Chancen gegenüber:

- **Nachhaltigkeit als Alleinstellungsmerkmal:** Immer mehr Unternehmen legen Wert auf ökologische Reinigungskonzepte, was mir eine klare Marktpositionierung verschafft.
- **Wachsender Bedarf an professioneller Reinigung:** Gerade in Büro- und Praxisumgebungen steigt die Sensibilität für Hygiene und Sauberkeit, wodurch eine stetige Nachfrage gegeben ist.
- **Langfristige Kundenbindung:** Firmenkunden neigen zu langfristigen Verträgen, wenn Qualität und Zuverlässigkeit stimmen. Das ermöglicht eine planbare Geschäftsentwicklung.
- **Skalierbarkeit:** Mein Konzept ist darauf ausgelegt, mit wachsendem Kundenstamm und zusätzlichen Mitarbeitenden schrittweise zu expandieren und das Geschäftsgebiet zu erweitern.
- **Erweiterung auf Privathaushalte:** Die Möglichkeit, in Zeiten geringerer Auslastung flexibel auf Privatkunden auszuweichen, eröffnet zusätzliche Einnahmequellen und stabilisiert das Geschäft.

Mit dieser Kombination aus Qualität, Nachhaltigkeit und individueller Betreuung habe ich die Chance, mein Unternehmen in der Region erfolgreich zu etablieren und mittelfristig eine starke Marktposition aufzubauen.

---