

Anmerkungen zu dieser Vorlage:

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

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 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 Hausmeisterservice



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 starte ich meinen lokal ausgerichteten Hausmeister- und Objektservice im Süden Berlins. Ich übernehme regelmäßige Begehungen, Kleinreparaturen, Müll- und Außenanlagenmanagement sowie Ein- und Auszugsbegleitungen – alles sauber dokumentiert mit kurzen Statusmeldungen und Fotos. Wichtig sind mir klare Serviceversprechen: werktags eine Erstreaktion innerhalb von 24 Stunden und schnelle Termine bei dringenden Fällen. Ich arbeite persönlich vor Ort, halte die Anzahl der betreuten Objekte bewusst überschaubar und bleibe fester Ansprechpartner. Organisatorisch beginne ich als Einzelunternehmen, um schlank und flexibel zu starten; bei wachsendem Umfang ist später eine Umwandlung in eine haftungsbeschränkte Form geplant.

Der Gründer

2013 habe ich meine Ausbildung zum Anlagenmechaniker für Sanitär-, Heizungs- und Klimatechnik abgeschlossen und anschließend als Haustechniker in Berliner Wohnbeständen gearbeitet. Dort habe ich erlebt, wie kleine Probleme liegen bleiben, wenn Zuständigkeiten und Rückmeldungen fehlen. In einer Vertretungsphase führte ich Checklisten und Fotodokumentation ein – die Abläufe wurden spürbar schneller und transparenter. Darauf aufbauend qualifizierte ich mich weiter: Meister (2021), Elektrofachkraft für festgelegte Tätigkeiten (2023), Brandschutzhelfer sowie ein IHK-Aufbaukurs Facility Management (2024). Heute verbinde ich Fachkönnen mit ruhiger, verbindlicher Kommunikation und guter Ortskenntnis im Süden Berlins.

Mein Mehrwert im Markt

Ich biete persönliche Betreuung durch den Inhaber, kombiniert mit Meisterkompetenz und Elektroqualifikation – so wird vieles direkt in einem Termin fachgerecht erledigt. Klare Serviceversprechen, strukturierte Begehungen und einfache Fotodokumentation schaffen Transparenz und reduzieren Rückfragen. Durch kurze Wege und eine hohe Erstlösungsquote sinken Folgetermine und Koordinationsaufwand. Preise sind planbar über Pauschalen und klar beschriebenen Zusatzleistungen. Für Spezialgewerke koordiniere ich bewährte lokale Partner, sodass Kundinnen und Kunden einen Ansprechpartner für viele Lösungen haben.

Marketing

Ich setze auf lokale Sichtbarkeit, Empfehlungen und eine einfache digitale Auffindbarkeit. Dazu gehören ein gepflegtes Google-Unternehmensprofil, eine klare Website mit meinen Leistungen, Einsatzgebieten und Kontaktwegen sowie das aktive Einholen von Bewertungen nach erledigten Aufträgen. Von einem bekannten Betrieb weiß ich, dass Suchmaschinenoptimierung und -werbung hilfreich sind; hier habe ich noch Nachholbedarf und habe mir ein Coaching organisiert. Von einer verbesserten Webpräsenz erwarte ich mehr Sichtbarkeit bei Verwaltungen und Vermieterinnen in meinem Gebiet und planbarere Anfragen. Zusätzlich stelle ich mich persönlich bei Hausverwaltungen und Maklerinnen vor und biete eine kostenfreie Erstbegehung an.

Preise

Meine Preislogik ist verständlich und fair: monatliche Betreuungspakete (Basic, Plus, Premium) unterscheiden sich in Frequenz, Reaktionszeiten und Inklusivleistungen. Richtwerte beginnen bei kleinen Häusern ab etwa 159 € pro Monat, mittlere Bestände ab etwa 349 € und größere

oder Mischobjekte ab etwa 649 € – die genaue Kalkulation ergibt sich nach der Erstbegehung. Zusatzleistungen rechne ich transparent ab (z. B. 58 €/Std., Notfallzuschläge außerhalb der Zeiten, Material nach EK zuzüglich moderatem Handling). Zahlungen erfolgen monatlich, eine dreimonatige Probezeit erleichtert den Einstieg. So bleiben Kosten planbar und Leistungen nachvollziehbar.

Chancen und Risiken

Das Hauptrisiko ist ein langsamerer Nachfrageaufbau; dem begegne ich mit schlanken Fixkosten, lokal fokussierter Akquise und Betreuungspauschalen. Weitere Risiken sind Kundenkonzentration, Ausfallzeiten durch Krankheit, Haftung im Tagesgeschäft sowie saisonale Spitzen – hier sichern Prozesse, Versicherungen, Partnernetzwerk und Terminpuffer ab. Chancen liegen in der großen Nachfrage nach verlässlicher, dokumentierter Arbeit und in präventiven Instandsetzungen, die Folgekosten senken. Gute Bewertungen und Empfehlungen erhöhen die Sichtbarkeit und stabilisieren die Auslastung. Insgesamt überwiegen die Chancen, weil mein Angebot die typischen Schwachstellen im Alltag von Beständen gezielt adressiert

2. Geschäftsidee

Zum **01.01.2026** plane ich die Gründung des Hausmeister- und Objektservice „**HausPilot Services**“. Ich biete einen zuverlässigen, digital organisierten Rundum-Service für Wohn- und kleinere Gewerbeimmobilien, der klassische Hausmeistertätigkeiten mit moderner Technik und klaren Servicelevels verbindet. Kern meines Ansatzes ist: **eine messbar gute Betreuung** mit schnellen Reaktionszeiten, transparenter Dokumentation und fairen, leicht verständlichen Pauschalen.

Mein Angebot richtet sich an Wohnungseigentümergeinschaften (WEGs), private und institutionelle Vermieter, Hausverwaltungen, kleinere Wohnungsunternehmen sowie Inhaber:innen von Mischobjekten (z. B. Arztpraxen, Agenturen oder Einzelhandel im Erdgeschoss, Wohnen darüber). Zusätzlich betreue ich ausgewählte **Gewerbeflächen** wie Büros, Praxen und Kitas, die regelmäßige Pflege und kurzfristige Unterstützung bei Kleinreparaturen benötigen.

Mein Angebot besteht aus drei Leistungsbausteinen, die einzeln oder im Paket gebucht werden können:

1. Objektpflege & Technik

- Sicht- und Funktionskontrollen (Treppenhaus, Keller, Außenanlagen)
- Kleinreparaturen (z. B. Austausch von Leuchtmitteln, Beschlägen, Dichtungen)
- Regelmäßige Haustechnik-Checks (Licht, Türschließer, Klingel-/Sprechanlagen, Rauchwarnmelder Sichtprüfung)
- Müllmanagement inkl. Bereitstellung und Rückstellung der Tonnen

2. Außenanlagen & Saisonservices

- Grünpflege (Rasen, Hecken, Beete, Bewässerungsroutinen)
- Laub- und Kehrdienste
- Winterdienstkoordination und -durchführung gemäß örtlichen Pflichten

3. Bewohner- & Verwaltungsservices

- Ein- und Auszugsbegleitungen inkl. Protokollen und Schlüsselmanagement
- Koordination externer Gewerke (Sanitär, Elektro, Glas/Schloss) zu verhandelten Partnertarifen
- **24/7-Störungsmeldung** über ein Ticket-System sowie **Notfallkoordination** (z. B. Rohrbruch)

Mein Angebot biete ich im **Süden Berlins** an – insbesondere in **Tempelhof, Mariendorf, Lichtenrade, Neukölln, Rudow** sowie angrenzend **Schönefeld/Teltow**. Ich arbeite **als Inhaber persönlich vor Ort** und betreue bewusst **eine begrenzte Zahl von Objekten**, um kurze Wege, schnelle Reaktionszeiten und einen festen Ansprechpartner zu gewährleisten. Klare **Checklisten** und eine **einfache digitale Dokumentation** (Fotos, kurze Statusmeldungen) sorgen dafür, dass Qualität und Transparenz für alle Beteiligten jederzeit nachvollziehbar sind. Für Anfragen außerhalb meines Einsatzgebiets **verweise ich auf lokale Partner**, bleibe aber nur dort verantwortlich, wo ich selbst die Leistung erbringe.

Um mich im Markt klar zu differenzieren, setze ich auf mehrere **besondere Elemente**:

- **Digitales Kundenportal & App**: Bewohner:innen und Verwaltungen melden Anliegen per App oder Web-Formular. Jede Meldung erhält ein Ticket, wird priorisiert, mit Fotos dokumentiert und bis zum Abschluss verfolgt. So sind Status, Termine und Ergebnisse jederzeit transparent.
- **Service-Versprechen**: Standard-Reaktionszeit < **24 Stunden** an Werktagen; akute Störungen werden **am selben Tag** qualifiziert. Service-Einhaltung wird im Portal sichtbar gemacht.
- **Transparente Pauschalen**: Monatliche **Flatrates pro Einheit** (Basic/Plus/Premium) inklusive definierter Vor-Ort-Kontrollen; zusätzliche Leistungen mit klaren Fixpreisen. Keine „Überraschungsrechnungen“.
- **Nachhaltigkeit & leise Geräte**: Einsatz akkubetriebener Profi-Geräte, E-Transporter/Lastenrad für Innenstadtlagen, systematische Mülltrennung und fachgerechte Entsorgung.
- **Fotodokumentation & Quartalsreporting**: Jede regelmäßige Begehung endet mit einer kurzen Fotodoku im Portal; quartalsweise erhalten Verwaltungen einen kompakten Zustandsbericht mit Handlungsempfehlungen.

Ich gründe meine Firma im Wege eines **Einzelunternehmens**. **Grund hierfür ist der schlanke und kosteneffiziente Start**: schnelle Anmeldung, einfache Buchführung (EÜR) und volle unternehmerische Flexibilität in der Aufbauphase. Das Geschäftsmodell ist personal- und prozessgetrieben, sodass ich die Qualität zunächst persönlich sichere und nachfrageorientiert skaliere. **Haftungsrisiken** minimiere ich durch eine **Betriebs- und Vermögensschadenhaftpflicht** sowie klare Leistungsabgrenzungen und dokumentierte Prozesse. Mittelfristig plane ich bei wachsendem Auftragsvolumen und Teamgröße die **Umwandlung in eine UG/GmbH**, um Haftung und Steuern optimal zu gestalten.

Mein Ziel ist, für Verwaltungen und Eigentümer:innen die **spürbar einfachere Lösung** zu sein: ein Hausmeister-Service, der erreichbar ist, verbindlich arbeitet, nachvollziehbar dokumentiert und dank digitaler Abläufe **Zeit, Kosten und Nerven spart**. Durch die Kombination aus persönlicher Verlässlichkeit vor Ort und moderner, transparenter Organisation entsteht ein Service, der die **typischen Pain Points** (unerledigte Tickets, fehlende Rückmeldungen, unklare Leistungen) gezielt löst – und so sowohl die **Bewohnerzufriedenheit** als auch den **Werterhalt** der Immobilie stärkt.

3. Gründer/in

Im Jahr 2013 habe ich meine Ausbildung zum Anlagenmechaniker für Sanitär-, Heizungs- und Klimatechnik abgeschlossen. Ich wollte schon immer handwerklich arbeiten und Dinge sofort sichtbar verbessern – ob bei kleineren Reparaturen zu Hause oder beim Renovieren im Freundeskreis. Direkt nach der Ausbildung startete ich als Haustechniker bei einer Berliner Hausverwaltung und betreute anfangs rund 120 Wohneinheiten im Süden der Stadt.

Während dieser Zeit habe ich erlebt, dass in vielen Objekten kleine Probleme zu lange liegen bleiben – defekte Leuchten, klemmende Türschließer, verstopfte Abflüsse. Häufig fehlten Rückmeldungen oder Zuständigkeiten waren unklar. Daraus entstand der Wunsch, Abläufe verlässlicher zu organisieren und klare Serviceversprechen zu geben.

Der Wunsch festigte sich, als ich später vertretungsweise die Objektkoordination übernahm. Ich führte regelmäßige Begehungen mit Checklisten ein, dokumentierte Arbeiten mit Fotos und stimmte kleine Instandsetzungen direkt mit Eigentümerinnen und Eigentümern ab. Die Resonanz war positiv: weniger Rückfragen, kürzere Durchlaufzeiten, zufriedenerere Mieterinnen und Mieter.

In den folgenden Jahren habe ich mich gezielt weiterqualifiziert:

- Installateur- und Heizungsbauermeister (2021)
- Elektrofachkraft für festgelegte Tätigkeiten (2023) – z. B. sicherer Austausch von Schaltern, Steckdosen und Leuchten
- Brandschutzhelfer (ASR A2.2, 2024) sowie regelmäßige Arbeitssicherheits-/DGUV-Schulungen
- IHK-Aufbaukurs „Grundlagen Facility Management“ (2024) mit Schwerpunkt Prozesse, Dienstleistersteuerung und Kostenkontrolle

Mich zeichnet eine praktische, strukturierte Arbeitsweise und ruhige, verbindliche Kommunikation aus. Ich wohne im Süden Berlins, kenne die örtlichen Gegebenheiten und verfüge über Kontakte zu verlässlichen Fachbetrieben. Für meine Kundinnen und Kunden bedeutet das kurze Wege, klare Absprachen und eine saubere Dokumentation der Leistungen.

Heute verbinde ich Fachkönnen aus SHK und Elektrotechnik mit organisiertem Vorgehen: strukturierte Terminplanung, Checklisten, Fotoprotokolle und gut erreichbare Kontaktwege. So schaffe ich die Basis, meinen Hausmeisterservice persönlich, verlässlich und transparent zu führen – und jedes Objekt so zu betreuen, als wäre es mein eigenes.

4. Mehrwert im Markt

Ich verbinde die handwerkliche Breite eines **Meisterbetriebs (SHK)** mit der Zusatzqualifikation als **Elektrofachkraft** und einer sehr persönlichen, lokalen Betreuung im Süden Berlins. Kundinnen und Kunden erhalten einen **festen Ansprechpartner** mit **kurzen Wegen**, klaren Absprachen und nachvollziehbaren Ergebnissen. Das Ziel ist einfache Organisation im Alltag: schnelle Rückmeldungen, saubere Arbeit, kurze Stillstandszeiten.

Was mein Angebot besonders macht

- Persönliche Verantwortung statt wechselnder Teams: Ich betreue eine überschaubare Zahl von Objekten selbst, kenne die Häuser und die Ansprechpartner – das spart Zeit und verhindert Ping-Pong.
- Breites fachliches Spektrum: Typische Themen aus Sanitär/Heizung, kleineren Elektroarbeiten, Beschlägen und Türschließern lassen sich in vielen Fällen in einem Termin qualifiziert lösen.
- Klare Serviceversprechen: **Erstreaktion < 24 h** werktags, dringende Fälle in der Regel innerhalb von 48 h vor Ort; regelmäßige Objektbegehungen nach Checkliste.
- Einfache Transparenz: **Fotodokumentation** und kurze Statusnotizen zeigen, was erledigt wurde und was empfohlen ist – ohne langes Nachfragen.
- Planbare Kosten: Monatliche **Pauschalen** für die laufende Betreuung plus klar beschriebene Zusatzpreise; keine Überraschungen.
- Lokales Netzwerk: Für Spezialgewerke koordiniere ich bewährte Partnerbetriebe – ein Ansprechpartner, viele Lösungen.

So löse ich typische Alltagsprobleme

- Erreichbarkeit: feste Sprechzeiten und schnelle Rückmeldung reduzieren Rückfragen.
- Statusklarheit: Ticket/Protokoll statt „ist unterwegs“ erleichtert die Nachverfolgung.
- Qualität: Checklisten und Meisterblick sorgen für nachhaltige Lösungen statt Notbehelf.
- Kostenkontrolle: Weniger Folgetermine durch hohe Erstlösungsquote senken die Gesamtkosten.

Preispositionierung

Ich bin nicht der billigste Anbieter, positioniere mich aber als verlässliche, planbare Lösung. Durch kurze Wege, qualifizierte Ausführung und klare Kommunikation werden Gesamtaufwand und Abstimmung für Verwaltungen und Eigentümer:innen spürbar geringer.

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

Ich gewinne meine Kundinnen und Kunden vor allem **lokal** – dort, wo ich auch arbeite: im Süden Berlins rund um Tempelhof, Mariendorf, Lichtenrade, Neukölln und Rudow sowie in den angrenzenden Orten wie Schönefeld und Teltow. Für mich zählt dabei vor allem sichtbare **Verlässlichkeit** ein ordentlich beschriftetes Fahrzeug, saubere Arbeitskleidung, klare Telefonnummer und schnelle Rückmeldungen. Viele Aufträge entstehen durch **Empfehlungen** – daher lege ich großen Wert auf pünktliche Termine, saubere Arbeit und eine kurze, faire Kommunikation. Wer zufrieden ist, empfiehlt weiter.

Parallel Sorge ich dafür, dass man mich **im Internet einfach findet**. Ich habe ein **Google-Unternehmensprofil** eingerichtet (mit Servicegebiet, Öffnungszeiten, Fotos und einer kurzen Beschreibung meiner Leistungen). Nach erledigten Einsätzen bitte ich freundlich um eine **Bewertung**, damit neue Kund:innen sehen, wie ich arbeite. Auf meiner **Homepage** erkläre ich in einfachen Worten, was ich anbiete, wie meine Serviceversprechen aussehen (z. B. Erstreaktion werktags innerhalb von 24 Stunden) und wie man mich am besten erreicht – per Telefon, Kontaktformular oder Rückrufwunsch.

Von einem bekannten Betrieb aus der Branche weiß ich, dass **Suchmaschinenoptimierung und -werbung** (SEO/SEA) helfen können, regelmäßig Anfragen zu bekommen. **Hier habe ich noch Nachholbedarf**, habe mich aber bereits um ein Coaching bemüht, um mir die wichtigsten Grundlagen anzueignen. Ich möchte verstehen, wie ich meine Webseite mit einfachen Mitteln verbessern kann (zum Beispiel mit klaren Überschriften zu meinen Leistungen und den genannten Stadtteilen) und wie man gezielte Anzeigen schaltet, ohne Geld zu verbrennen. Von einer verbesserten Präsenz meiner Webseite erwarte ich mir vor allem mehr Sichtbarkeit bei Hausmeisterverwaltungen und Vermieter:innen in meinem Einsatzgebiet, planbare Anfragen und weniger Leerlaufzeiten zwischen den Einsätzen.

Neben der Online-Sichtbarkeit setze ich auf direkte Kontakte: Ich stelle mich bei Hausverwaltungen und Makler:innen persönlich vor – mit einem kurzen **Einseiter** (Leistungen, Reaktionszeiten, Versicherungsnachweis) und biete eine **kostenfreie Erstbegehung** an. Oft hilft es, die typischen Schwachstellen eines Hauses gleich anzusprechen (Beleuchtung, Türschließer, Müllplätze), erste Vorschläge zu machen und zu zeigen, wie meine **Fotodokumentation** aussieht. Mit **regionalen Handwerksbetrieben** (Sanitär, Elektro, Glas, Schloss) halte ich engen Kontakt, damit im Fall der Fälle schnell Unterstützung da ist – und ich im Gegenzug für Kleinreparaturen empfohlen werde. In der Nachbarschaft nutze ich – in angemessenem Rahmen – **nebenan.de** oder lokale Gruppen, um meine Leistungen bekannt zu machen, ohne aufdringlich zu wirken.

Für gedrucktes Material setze ich auf schlichte, übersichtliche **Flyer** mit klaren Kontaktdaten, die ich gezielt dort auslege, wo es Sinn ergibt (z. B. bei Verwaltungen oder Kooperationspartnern). Wichtig ist mir: kein leeres Marketing, sondern belegbare Qualität. Deshalb sammle ich **kurze Referenzen** (z. B. „defekter Türschließer – Termin binnen 24 h, Problem behoben, Fotoprotokoll vorhanden“) und stelle ein paar dieser **Fallbeispiele** auf die Webseite. So sehen Interessierte, wie ich arbeite und was sie erwarten können.

Mein **Vertriebsablauf** ist bewusst einfach: Anfragen beantworte ich **zeitnah** (werktags innerhalb von vier Stunden), biete einen **Besichtigungstermin** an, erstelle ein **übersichtliches Angebot** (monatliches Betreuungspaket plus klar beschriebene Zusatzleistungen) und starte – wenn gewünscht – mit einer **dreimonatigen Probephase**. Das senkt das Risiko für beide Seiten und zeigt, wie zuverlässig die Zusammenarbeit funktioniert.

Zusammengefasst: Ich setze auf **lokale Präsenz, Empfehlungen und einfache digitale Auffindbarkeit**. Das passt zu einem Handwerksbetrieb und zu meiner Art zu arbeiten. Schritt für Schritt baue ich die Online-Themen mit Unterstützung aus – nicht, um „Marketing-Blender“ zu sein, sondern damit **Menschen in meinem Kiez mich finden**, wenn sie einen **verlässlichen Hausmeisterservice** suchen.

7. Preissetzung

Ich möchte meine Preise verständlich, planbar und fair gestalten. Dafür biete ich **monatliche Betreuungspakete** für die laufende Objektpflege sowie **klare Fix- und Stundensätze** für Zusatzleistungen. Meine Preise liegen **leicht über dem günstigsten Marktdurchschnitt**, weil ich als Meisterbetrieb viele Themen in einem Termin qualifiziert erledige, sauber dokumentiere und feste Serviceversprechen einhalte. Unterm Strich führt das erfahrungsgemäß zu weniger Folgeterminen und geringerer Gesamtbelastung für Verwaltungen und Eigentümer:innen.

Monatliche Betreuung (Pauschalen)

Die Pakete unterscheiden sich vor allem in **Frequenz der Begehungen, Reaktionszeit** und **Umfang der Inklusivleistungen**. Endgültige Preise nenne ich nach einer kostenfreien Erstbegehung, die Besonderheiten (Objektgröße, Zugänglichkeit, Technik, Außenanlagen) berücksichtigt.

Paket	Für wen geeignet	Umfang (Auszug)	Beispiel-Preis/Monat*
Basic	Kleine MFH bis ca. 10 WE	2×/Monat Begehung mit Checkliste & Fotodoku, Kleinreparaturen bis 15 Min. inkl., Müllplätze im Blick, Erstreaktion werktags < 24 h	ab 159 €
Plus	11–25 WE oder mit erhöhtem Aufkommen	1×/Woche Begehung, Kleinreparaturen bis 30 Min. inkl., einfache Außenpflege (Kehrdienst/Laub), Erstreaktion < 24 h, Termin i. d. R. < 48 h	ab 349 €
Premium	26–50 WE oder Mischobjekte	1–2×/Woche Begehung, Kleinreparaturen bis 45 Min. inkl., erweiterte Außenpflege, koordinierte Handwerkertermine, Monatsreport	ab 649 €

* Richtwerte für Objekte im Süden Berlins. Der genaue Preis hängt von Lage, Zustand, Wegen, Technik und erwarteter Ticketanzahl ab. Außenanlagen/Winterdienst können je nach Umfang separat kalkuliert werden.

Transparenz: Alle in den Paketen enthaltenen Arbeiten werden kurz protokolliert (Fotos, Status). Zusätzliche Aufwände außerhalb der Paketgrenzen werden vorab abgestimmt und nach einem Angebot abgerechnet.

8. Chancen und Risiken

Größtes Risiko: Die Nachfrage zieht langsamer an als geplant, etwa weil Empfehlungen fehlen, Verwaltungen bestehende Verträge verlängern oder der Preiswettbewerb hoch ist. Dem begegne ich mit schlanken Fixkosten, lokalem Fokus und wiederkehrenden Umsätzen über Betreuungspakete. Falls es zäh startet, erhöhe ich die Direktakquise (Vorstellung bei Verwaltungen/Makler:innen), schalte gezielte Google-Suchanzeigen in meinen Ortsteilen, biete eine kostenfreie Erstbegehung und eine dreimonatige Probephase an. Eine Liquiditätsreserve ist eingeplant.

Kundenkonzentration: In der Anfangsphase können wenige große Objekte einen hohen Umsatzanteil haben. Zur Absicherung setze ich intern eine Obergrenze je Kunde, gestaffelte Vertragslaufzeiten und pflege eine aktive Pipeline mit potenziellen Mandaten.

Ausfallrisiko: Krankheit oder Unfall können Termine gefährden. Ich arbeite mit dokumentierten Checklisten, gesicherten Ersatzschlüsseln und Kontaktlisten, halte ein Partnernetz für Vertretungen bereit und plane ein Krankentagegeld. Terminpuffer reduzieren Engpässe.

Haftung und Schäden: Typische Risiken bestehen bei Kleinreparaturen und im laufenden Betrieb. Ich sichere das über eine Betriebs- und Vermögensschadenhaftpflicht, klare Leistungsabgrenzungen im Angebot, Fotodokumentation und Abnahmeprotokolle ab. Ich bleibe innerhalb meiner Qualifikation (Meister SHK, Elektrofachkraft für festgelegte Tätigkeiten) und halte Sicherheits- und DGUV-Vorgaben ein.

Zahlungsverzug: Vorbeugung durch transparente Angebote, monatliche Vorausabrechnung bei Pauschalen (SEPA), Anzahlungen bei größeren Einzelleistungen und ein freundliches, aber konsequentes Mahnwesen.

Saison und Wetter: Laub- und Winterspitzen können Mehrarbeit erzeugen. Ich plane vorausschauend, priorisiere Tickets nach Dringlichkeit und arbeite bei Bedarf mit einem Winterdienst-Partner, damit Reaktionszeiten verlässlich bleiben.

Regulatorik: Änderungen bei Prüfpflichten, Brandschutz oder Rauchwarnmeldern berücksichtige ich durch regelmäßige Fortbildungen und aktive Beobachtung der Vorgaben. Das schafft Sicherheit für Eigentümer:innen und Verwaltungen.

Chancen: In vielen Beständen fehlen Erreichbarkeit, Verbindlichkeit und saubere Dokumentation. Genau hier liegt mein Vorteil: klare Serviceversprechen, Checklisten und Fotoprotokolle. Die Kombination aus Meisterkompetenz und persönlicher Betreuung vor Ort erhöht die Erstlösungsquote und spart Zeit auf Verwaltungsseite. Präventive Instandsetzungen (z. B. Dichtungen, Türschließer, Beleuchtung) lassen sich im Rahmen der Begehungen proaktiv anstoßen und führen zu planbaren Zusatzaufträgen. Gute Bewertungen und Empfehlungen im Kiez steigern meine Sichtbarkeit. Bei stabiler Nachfrage kann ich selektiv skalieren (Teilzeitkraft/ Kooperationspartner) und Zusatzleistungen wie Ein-/Auszugsservice, Außenpflege-Pakete oder kleine Modernisierungen ausbauen.

Unterm Strich sind die zentralen Risiken beherrschbar. Mit klaren Prozessen, Reserven, Partnernetzwerk und transparenter Kommunikation überwiegen die Chancen in einem Markt, der verlässliche und dokumentierte Arbeit spürbar nachfragt.
