

Businessplan

Gründung eines Hausmeisterservice in Dortmund für Hausverwaltungen,
Eigentümergeinschaften und Gewerbekunden.

Gründer/in: Thomas

Standort: Dortmund

Stand: 12.07.2026

Inhaltsverzeichnis

1. Executive Summary	3
2. Gründerprofil	4
3. Geschäftsidee und Angebot	5
4. Markt und Wettbewerb	7
5. Marketing und Vertrieb	9
6. Organisation und Rechtsform	11
7. Finanzplan	13
8. SWOT-Analyse	15
9. Meilensteine und Umsetzungsplan	17

1. Executive Summary

Thomas gründet in Dortmund ein Einzelunternehmen im Bereich handwerksnahe Dienstleistungen als Hausmeisterservice für Hausverwaltungen, Wohnungseigentümergeinschaften, private Vermieter größerer Immobilien sowie ausgewählte Gewerbekunden. Das Vorhaben startet als Übergang aus dem Nebenerwerb in die hauptberufliche Selbstständigkeit. Der Schwerpunkt liegt auf wiederkehrenden Betreuungsverträgen mit festen Pauschalen, ergänzt um bedarfsabhängige Stundenleistungen. Dadurch werden planbare Umsätze priorisiert und die Abhängigkeit von Einzelaufträgen reduziert.

Gründer, Qualifikation und aktueller Stand

Thomas ist gelernter Anlagenmechaniker und verfügt über zehn Jahre Berufserfahrung im Gebäudeunterhalt und in der Haustechnik. Diese Qualifikation ist für Objektkontrollen und Kleinreparaturen fachlich einschlägig. Aus der nebenberuflichen Tätigkeit bestehen bereits erste Betreuungsaufträge für zwei kleinere Objekte. Zusätzlich haben zwei Hausverwaltungen Interesse an Rahmenverträgen signalisiert, daraus wird die Akquise in der Startphase abgeleitet. Operativ ist ein kleines gemietetes Lager mit Stellplatz für Fahrzeug und Geräte vorgesehen, die Leistungserbringung erfolgt überwiegend beim Kunden vor Ort.

Markt, Positionierung und Leistungsangebot

Der Hausmeisterservice ist dem Markt der gebäudenahen Dienstleistungen zuzuordnen, Hausmeisterdienste werden statistisch häufig nicht separat ausgewiesen, sondern im Umfeld von Reinigungs und Facility Services erfasst. Der externe Facility Services Markt in Deutschland lag 2023 bei 64,8 Mrd. Euro und 2024 bei 66,9 Mrd. Euro, bei gleichzeitig hoher Anbieterdichte im Raum Dortmund mit vielen substitutiven Reinigungs und FM Anbietern. Thomas positioniert sich daher über verwaltungsgerechte Abläufe: klare Leistungsabgrenzungen im Vertrag, dokumentierte Objektbegehungen, nachvollziehbare Leistungsnachweise und verlässliche Erreichbarkeit. Angeboten werden Objektbetreuung (Pauschalvertrag ab 180,00 Euro je Objekt und Monat), Kleinreparaturen (39,00 Euro pro Stunde), Grünpflege (42,00 Euro pro Stunde oder Pauschalen), Winterdienst als Saisonvertrag sowie Treppenhausreinigung im Pauschalvertrag.

Finanzierung, Wirtschaftlichkeit und Tragfähigkeit

Der Kapitalbedarf beträgt 24.700,00 Euro, davon 22.900,00 Euro Investitionen und 1.800,00 Euro Gründungskosten. Finanziert wird mit 10.000,00 Euro Eigenkapital sowie einem Kredit über 20.000,00 Euro zu 5,9 Prozent p. a. bei fünf Jahren Laufzeit und 385,73 Euro Monatsrate, der jährliche Kapitaldienst beträgt 4.628,72 Euro. Geplant sind Umsätze von 61.980,00 Euro im Jahr 1, 120.170,40 Euro im Jahr 2 und 131.857,32 Euro im Jahr 3. Das Betriebsergebnis vor Steuern liegt bei 30.972,56 Euro, 67.700,96 Euro und 78.790,95 Euro. Der Break even wird im Monat 2 erreicht, die Tragfähigkeit zur Deckung einer Privatentnahme von 1.800,00 Euro pro Monat ab Monat 5. Der niedrigste Kassenbestand liegt bei 5.057,12 Euro in Monat 1. Eine MitarbeiterEinstellung ist vorsichtig erst ab Monat 10 vorgesehen, um Anlaufphase und Wettbewerbsdichte im Dortmunder Markt abzubilden.

2. Gründerprofil

Thomas gründet in Dortmund ein Einzelunternehmen im Bereich handwerksnahe Dienstleistungen, Hausmeisterservice. Er führt das Vorhaben zunächst allein und plant die Einstellung eines Mitarbeiters, sobald die Auftragslage durch tragfähige, wiederkehrende Betreuungsverträge abgesichert ist. Als Startkapital stehen 10.000 Euro Eigenmittel zur Verfügung, zusätzlich sind 20.000 Euro für Investitionen und Anlaufkosten vorgesehen.

Fachliche Qualifikation und Branchenerfahrung

Thomas ist gelernter Anlagenmechaniker und verfügt über zehn Jahre Berufserfahrung im Gebäudeunterhalt und in der Haustechnik. Damit bringt er eine für die Zielkundschaft relevante, praxisnahe Qualifikation mit, insbesondere für die in Betreuungsverträgen typischen Aufgaben wie Objektkontrollen, Kleinreparaturen und das Erkennen technischer Störungen. Die Erfahrung in der Haustechnik unterstützt zudem eine sichere Leistungsabgrenzung: Arbeiten, die zulassungspflichtige Gewerke betreffen oder Fachbetriebe erfordern, können erkannt und an geeignete Partner vergeben werden.

Neben der Angestelltentätigkeit hat Thomas bereits erste nebenberufliche Betreuungsaufträge für zwei kleinere Objekte umgesetzt. Diese praktische Vorleistung reduziert das Anlaufisiko, da Abläufe, Zeitaufwand vor Ort sowie Kundenerwartungen im Objektalltag bereits erprobt sind. Die geplanten Leistungen, Objektbetreuung, Grünpflege, Winterdienst, Kleinreparaturen und Treppenhausreinigung, entsprechen dem marktüblichen Leistungsbild im Umfeld der Gebäudebetreuung und Facility Services. Die Preissetzung bewegt sich nach den vorliegenden Richtwerten im marktüblichen bis eher günstigen Bereich, zum Beispiel 39 Euro pro Stunde für Kleinreparaturen und Objektbetreuung ab 180 Euro pro Objekt und Monat.

Kaufmännische Fähigkeiten und Organisation

Die Ausrichtung auf planbare Umsätze über Monatspauschalen und Saisonverträge zeigt ein kaufmännisch nachvollziehbares Verständnis von Liquidität und Auslastung. Zwei Hausverwaltungen haben bereits Interesse an Rahmenverträgen signalisiert, was den Fokus auf wiederkehrende Aufträge stützt. Die operative Umsetzung ist schlank geplant, mit kleinem gemietetem Lager und Stellplatz für Fahrzeug und Geräte, die Leistungserbringung erfolgt überwiegend beim Kunden vor Ort.

Kompetenzlücken und Maßnahmen

Als Einzelgründer liegen typische Entwicklungspunkte in der systematischen kaufmännischen Steuerung, insbesondere Buchführung, Steuern, betriebswirtschaftliche Auswertung sowie Vertragsgestaltung und Haftungsthemen. Diese Bereiche sollen durch die Zusammenarbeit mit einem Steuerberater sowie durch passende Weiterbildungen, zum Beispiel zu Kalkulation, Rechnungswesen und Datenschutz bei digitaler Dokumentation, geschlossen werden. Für Spitzenlasten und Spezialleistungen ist die Einbindung von Partnerbetrieben als Fremdleistung vorgesehen, um Qualität und Termintreue zu sichern.

Thomas verfolgt den Übergang vom Nebenerwerb in den Haupterwerb. Die Motivation zur hauptberuflichen Selbstständigkeit ist in der geplanten Vertragsstruktur und der vorgesehenen Kapazitätsausweitung erkennbar und entspricht den Anforderungen des Gründungszuschusses, insbesondere der nachhaltigen, auf Vollerwerb ausgerichteten Tragfähigkeit.

3. Geschäftsidee und Angebot

Thomas gründet in Dortmund ein Einzelunternehmen als hausmeisterserviceorientierte, handwerksnahe Dienstleistung für Wohn und Gewerbeimmobilien. Kerngedanke des Geschäftsmodells sind wiederkehrende Betreuungsverträge mit Hausverwaltungen, Wohnungseigentümergeinschaften und Eigentümern größerer Objekte. Dadurch werden planbare Umsätze priorisiert, Einzelaufträge werden ergänzend angenommen, wenn sie in die Touren und Kapazitäten passen.

Leistungsangebot und Preisstruktur

Das Angebot umfasst die laufende Objektbetreuung, Grünpflege, Winterdienst, Kleinreparaturen sowie Treppenhausreinigung. Abgerechnet wird je nach Leistungsart über monatliche Pauschalen, Saisonverträge oder Stundensätze. Für die Kunden entsteht damit ein kalkulierbares, vertraglich geregeltes Leistungspaket, das typische Aufgaben im Gebäudealltag abdeckt.

Die Objektbetreuung wird im Monatspauschalvertrag ab 180 Euro je Objekt angeboten. Dieser Ansatz liegt im unteren Bereich der in der Marktrecherche genannten Bandbreite von 150 bis 500 Euro pro Monat je Wohnobjekt. Die Preispositionierung ist damit wettbewerbsfähig, setzt jedoch voraus, dass Leistungsumfang, Objektgröße und Reaktionszeiten klar definiert und kalkulatorisch begrenzt werden. Kleinreparaturen werden mit 39 Euro pro Stunde berechnet. Dieser Stundensatz bewegt sich im marktüblichen Korridor von 30 bis 50 Euro pro Stunde und ist eher günstig, was für den Markteintritt hilfreich ist, gleichzeitig aber eine saubere Abgrenzung zu nicht zulassungspflichtigen Tätigkeiten und zu kostenintensiven Arbeiten erfordert. Grünpflege wird mit 42 Euro pro Stunde oder alternativ als Pauschale angeboten. Der Stundensatz liegt im marktüblichen Bereich von 30 bis 55 Euro pro Stunde. Winterdienst wird als Saisonvertrag angeboten, analog zu marktüblichen Modellen, in denen Saisonpauschalen häufig mehrere hundert Euro je Saison erreichen. Da die Höhe stark von Flächen, Zugängen und Einsatzhäufigkeit abhängt, werden konkrete Saisonpreise objektspezifisch kalkuliert und vertraglich festgelegt. Treppenhausreinigung wird als Pauschalvertrag angeboten, orientiert an marktüblichen Pauschalen, die je nach Turnus und Umfang typischerweise im Bereich von 25 bis 80 Euro pro Etage und Monat liegen.

Zielkunden, Bedarf und Nutzenversprechen

Zielkunden sind Hausverwaltungen mit mehreren Objekten im Stadtgebiet Dortmund und angrenzenden Städten, Wohnungseigentümergeinschaften, private Vermieter größerer Immobilien sowie Gewerbebetriebe mit regelmäßigem Betreuungsbedarf. Diese Kundengruppen haben typischerweise Anforderungen an Verlässlichkeit, Dokumentation, kurzfristige Erreichbarkeit und nachvollziehbare Leistungsnachweise für Eigentümer, Beiräte oder Nebenkostenabrechnungen.

Der Kundennutzen liegt in einer zentralen Ansprechperson für wiederkehrende Aufgaben, schnellen Reaktionszeiten im Tagesgeschäft und einer fachlich fundierten Einschätzung kleiner technischer Störungen. Durch die Qualifikation als Anlagenmechaniker und die langjährige Erfahrung im Gebäudeunterhalt kann Thomas viele typische Kleinreparaturen und Kontrollen eigenständig durchführen und gleichzeitig frühzeitig Auffälligkeiten erkennen, bevor Folgeschäden entstehen. Ergänzend stärkt die Bündelung von Objektbetreuung, Grünpflege, Winterdienst und Treppenhausreinigung die Prozessqualität für Verwaltungen, weil weniger Dienstleister koordiniert werden müssen.

Abgrenzung zum Wettbewerb und Alleinstellungsmerkmale

Der lokale Wettbewerb in Dortmund ist breit, bereits konservative Verzeichnisse nennen 149 Anbieter, zusätzlich treten viele Gebäudereinigungsbetriebe als Quersubstitute auf. Standardleistungen gelten daher als

vergleichsweise gesättigt. Thomas positioniert sich deshalb nicht über ein möglichst breites Leistungsversprechen, sondern über vertraglich definierte Servicequalität: feste Betreuungsverträge, dokumentierte Objektbegehungen und klare Leistungsnachweise gegenüber Hausverwaltungen und WEG. Als Differenzierungsansatz wird eine strukturierte Auftragsannahme und Rückmeldung eingesetzt, kalkulatorisch über digitale Ticket und Protokollführung, um Anliegen nachvollziehbar zu priorisieren, abzuarbeiten und zu dokumentieren. Dies adressiert typische Schwachstellen vieler Kleinanbieter, insbesondere Erreichbarkeit, Nachweisführung und Vertretungssicherheit.

Leistungserbringung, Standort und Erreichbarkeit

Die Leistung wird überwiegend beim Kunden vor Ort erbracht. Als Basis dient ein kleines gemietetes Lager in Dortmund mit Stellplatz für Fahrzeug und Geräte. Geplant ist ein gebrauchter Transporter sowie Maschinen und Werkzeuge für Grünpflege und Kleinreparaturen, ergänzt um Winterdienstausstattung und Arbeitskleidung. Die Kundenkommunikation erfolgt über Telefon und Website, für Bestandskunden zusätzlich über festgelegte Kontaktwege für Störmeldungen und Terminabsprachen. Eine regelmäßige Verfügbarkeit während üblicher Geschäftszeiten wird angesetzt, für vertraglich definierte Notfälle werden Reaktionszeiten im Rahmen der jeweiligen Betreuungsvereinbarung festgelegt, soweit kalkulatorisch darstellbar.

Der operative Ablauf folgt einem standardisierten Muster: Erstbesichtigung und Leistungsabgrenzung, Angebot und Vertrag, anschließend ein Touren und Intervallplan für Begehungen, Reinigungsturnus und Außenpflege. Kleinreparaturen werden nach Bedarf dokumentiert und entweder direkt erledigt oder nach Freigabe durch Verwaltung und Eigentümer beauftragt. Die geplante spätere Einstellung eines Mitarbeiters erfolgt erst, wenn die Auftragslage durch tragfähige, wiederkehrende Verträge abgesichert ist, um die lohnintensive Kostenstruktur der Branche zu berücksichtigen.

4. Markt und Wettbewerb

Marktumfeld, Größe und Entwicklung

Das Vorhaben ist dem Markt der gebäudenahen Dienstleistungen zuzuordnen. „Hausmeisterdienste“ werden statistisch häufig nicht separat ausgewiesen, sondern tauchen im Umfeld von Reinigungs und Facility Services auf, unter anderem in der WZ 81.2 „Reinigung von Gebäuden, Straßen und Verkehrsmitteln“ beziehungsweise in umfassenderen Facility Service Abgrenzungen (laut Statistischem Bundesamt, Brancheninformationen zum Erzeugerpreisindex Dienstleistungen, Basisjahr 2021). Für die Einordnung der Marktdynamik sind daher Kennzahlen aus Facility Services und gebäudenaher Reinigung heranzuziehen.

Der externe Facility Services Markt in Deutschland wird für 2023 auf 64,8 Mrd. Euro beziffert und für 2024 auf 66,9 Mrd. Euro, das entspricht plus 3,2 Prozent gegenüber 2023 (laut Lünendonk Studie 2024 beziehungsweise Lünendonk Studie 2025, Management Summary). Die Zeitreihe zeigt zudem ein Wachstum von 55,4 Mrd. Euro (2019) auf 66,9 Mrd. Euro (2024), nach einem kurzen Rückgang 2020 (laut Lünendonk Studie 2024 und 2025). Ergänzend weist das Statistische Bundesamt für WZ 81.2 einen Umsatz von 30,1 Mrd. Euro für 2021 aus (laut Statistischem Bundesamt, Brancheninformationen, Basisjahr 2021). Diese Zahlen belegen einen großen, stabilen Markt, in dem Hausmeisterleistungen als Teilportfolio nachgefragt werden, auch wenn keine amtliche, frei zugängliche Umsatzgröße ausschließlich für „Hausmeisterservice“ verfügbar ist (laut Statistischem Bundesamt, Brancheninformationen).

Branchentreiber sind vor allem Outsourcing und Vertragsmodelle, viele Auftraggeber vergeben regelmäßige Leistungen an externe Dienstleister statt eigene Hauswarte vorzuhalten (laut Statistischem Bundesamt, Branchenprofil WZ 81.2). Gleichzeitig steigt der Kostendruck durch Mindestlohn und Fachkräftemangel, was zu Margendruck führt (laut Lünendonk Studie 2025). Als Reaktion gewinnen standardisierte Prozesse, digitale Dokumentation und effiziente Einsatzsteuerung an Bedeutung, inklusive digitaler Datenerfassung und Prozessautomatisierung (laut Lünendonk Studie 2025). Für einen kleineren, lokal agierenden Anbieter bedeutet dies: Wachstum ist grundsätzlich möglich, jedoch nur bei klarer Differenzierung, sauberer Kalkulation und operativer Zuverlässigkeit.

Zielmarkt Dortmund und Nachfragepotenzial

Der Zielmarkt liegt im Stadtgebiet Dortmund sowie in angrenzenden Städten, mit Fokus auf Hausverwaltungen, Wohnungseigentümergeinschaften, private Vermieter größerer Immobilien und Gewerbeobjekte. Dortmund verfügt über rund 615.000 Einwohner mit leicht ansteigendem Trend (laut Immobilienmarktbericht Dortmund 2025, Wirtschaftsförderung Dortmund). Die Wirtschaftsstruktur ist breit, unter anderem Gesundheits und Sozialwesen (17 Prozent), produzierendes Gewerbe inklusive Bau (14 Prozent) sowie Groß und Einzelhandel (11 Prozent), daraus ergibt sich eine Vielzahl unterschiedlicher Objektarten, von Wohnanlagen bis zu gewerblich genutzten Immobilien (laut Immobilienmarktbericht Dortmund 2025, Wirtschaftsförderung Dortmund). Die Kaufkraft liegt mit Index 93,4 unter dem Bundesdurchschnitt, gleichzeitig weist Dortmund eine Zentralität von 113,1 auf, was auf Kaufkraftzufluss aus dem Umland hindeutet und für innerstädtische Gewerbestandorte tendenziell positiv ist (laut IHK Wirtschaftsdaten 2025).

Für Hausverwaltungen und WEGs sind insbesondere planbare Betreuungsleistungen relevant: regelmäßige Objektkontrollen, Kleinreparaturen, Koordination externer Handwerker sowie saisonale Leistungen wie Winterdienst. Da viele Objekte im Bestand betrieben werden, ist die Nachfrage weniger konjunkturabhängig als in projektgetriebenen Baugewerken. Das Vorhaben setzt genau hier an, indem wiederkehrende Betreuungsverträge priorisiert werden und Einzelaufträge nur ergänzend angenommen werden, wenn sie in Touren und Kapazitäten passen.

Kalkulatorisch lässt sich das Kundenpotenzial für den Markteintritt wie folgt eingrenzen: Bei einem Start als Einzelunternehmer ist eine wirtschaftliche Auslastung vorrangig über mehrere wiederkehrende Verträge erreichbar, da diese Fixkosten wie Fahrzeug, Lager, Versicherungen und Verwaltung tragen helfen. Bei einer Einstiegspauschale der Objektbetreuung ab 180 Euro pro Objekt und Monat ist der erforderliche Vertragsbestand tendenziell höher als bei Premiumpreisen. Die Pauschale liegt am unteren Marktrand, da für Wohnobjekte häufig 150 bis 500 Euro pro Monat genannt werden (laut shinytouchgebaeudereinigung.de, Preisrichtwerte). Daraus folgt, dass eine frühe Nachverhandlung anhand konkreter Leistungsbilder oder eine Staffelung nach Objektgröße für die Ertragskraft wichtig wird. Plausibel ist die Umsatzentwicklung, wenn neben den Pauschalverträgen regelmäßig abrechenbare Zusatzleistungen entstehen, etwa Kleinreparaturen mit 39 Euro pro Stunde und Grünpflege mit 42 Euro pro Stunde, beide im marktüblichen Bereich (laut clean-invoice.com beziehungsweise kostenfinder.com).

Wettbewerbssituation und Ableitung der Positionierung

Die Anbieterdichte im Raum Dortmund ist hoch. Bereits eine konservative Abfrage in Branchenverzeichnissen ergibt 149 Treffer für „Hausmeisterservice Dortmund“ (laut 11880.com). Aggregierende Portale nennen deutlich höhere Werte, beispielsweise „über 926“ Fachbetriebe für Dortmund und Umgebung, wobei hier mit Doppelzählungen und Umkreiseffekten zu rechnen ist (laut hausmeisterdienste.net). Zusätzlich treten Gebäudereinigungen als Quersubstitute auf, die Hausmeisterleistungen mitverkaufen, auch hier werden „über 372“ Anbieter in Dortmund genannt (laut hausmeisterdienste.net). Insgesamt ist der Markt im Standard Leistungsbündel Objektbetreuung, Grünpflege, Winterdienst und Reinigung als eher gesättigt zu bewerten.

Als Wettbewerber sind lokale Mischbetriebe sichtbar, die Hausmeisterservice mit Gebäudereinigung und Gartenpflege kombinieren, beispielsweise Hausmeisterservice Osthoff, Hauswerth, E&H Hausmeister Service oder All in One Facility Service (jeweils Selbstdarstellung der Unternehmen). Im Gewerbesegment konkurrieren zusätzlich große Multi Service Anbieter wie Piepenbrock und WISAG, die insbesondere größere Rahmenverträge bedienen und Skalenvorteile in Organisation und Personal vorhalten (laut Unternehmensauftritte Piepenbrock und WISAG, Standorte Dortmund).

Aus der Wettbewerbslage leitet sich die Positionierung des Vorhabens als verlässlicher, technisch erfahrener Ansprechpartner für Hausverwaltungen und WEGs im kleinen bis mittleren Objektbestand ab. Differenzierung soll nicht über den niedrigsten Preis erfolgen, sondern über nachweisbare Ausführungsqualität und Prozesssicherheit: dokumentierte Objektbegehungen, klare Reaktionszeiten, transparente Leistungsnachweise für die Verwaltung sowie die Fähigkeit, typische haustechnische Kleinaufgaben fachgerecht zu lösen. Die Qualifikation als Anlagenmechaniker mit zehn Jahren Erfahrung im Gebäudeunterhalt unterstützt diese Positionierung, insbesondere im Bereich Kleinreparaturen und Störungsfrüherkennung. Zudem liegen bereits erste nebenberufliche Betreuungsaufträge für zwei kleinere Objekte vor, und zwei Hausverwaltungen haben Interesse an Rahmenverträgen signalisiert. Damit besteht ein konkreter Ansatzpunkt, um in einem gesättigten Markt über Vertrauensaufbau und wiederkehrende Leistungserbringung schrittweise einen stabilen Vertragsbestand aufzubauen.

5. Marketing und Vertrieb

Zielkunden, Positionierung und Vertriebsprozess

Der Vertrieb richtet sich auf Hausverwaltungen, Wohnungseigentümergeinschaften, private Vermieter größerer Immobilien sowie Gewerbekunden im Stadtgebiet Dortmund und angrenzenden Städten. Da der Markt lokal eine hohe Anbieterdichte aufweist, setzt Thomas auf nachvollziehbare, verwaltungsgeeignete Abläufe statt auf ein austauschbares Standardangebot. Kern der Positionierung sind feste Betreuungsverträge mit dokumentierten Objektbegehungen, klaren Leistungsabgrenzungen und verlässlicher Erreichbarkeit. Angebot und Abrechnung werden so gestaltet, dass Hausverwaltungen Nebenkosten und Leistungserbringung einfach prüfen können.

Der Vertriebsprozess ist standardisiert: Erstkontakt, kurze Bedarfsklärung, Objektbegehung vor Ort, schriftliches Angebot mit Leistungsbeschreibung und Intervallen, anschließend Vertragsabschluss als Monatspauschale, Saisonvertrag oder definierter Stundenrahmen. Für Kleinreparaturen werden Stundensätze (39 Euro) transparent ausgewiesen, um Diskussionen im Tagesgeschäft zu vermeiden.

Kundengewinnung in der Startphase (erste 3 bis 6 Monate)

In der Anlaufphase steht der schnelle Aufbau von Referenzen und wiederkehrenden Umsätzen im Vordergrund. Thomas nutzt dafür vorrangig direkte Ansprache und Empfehlungen, weil diese im B2B Umfeld Hausverwaltung erfahrungsgemäß schneller zu Abschlüssen führen als breite Werbung.

Erstens werden die bereits vorhandenen Kontakte und die zwei signalisierten Interessen von Hausverwaltungen aktiv in Angebotsgespräche überführt. Ziel ist der Abschluss mindestens eines Betreuungsvertrags als Referenzobjekt, das als Fallbeispiel und für Bewertungsanfragen genutzt wird. Zweitens erfolgt eine systematische Direktakquise bei Hausverwaltungen in Dortmund: telefonische Terminvereinbarung, anschließend persönlicher Besuch mit Leistungsblatt und Musterleistungsverzeichnis. Drittens werden lokale Kooperationen aufgebaut, zum Beispiel mit Gebäudereinigern, Garten und Landschaftsbauern sowie Handwerksbetrieben, die Aufträge außerhalb ihres Leistungsbildes weitergeben, etwa laufende Objektbetreuung, Winterdienst oder Treppenhausreinigung.

Für Sichtbarkeit wird unmittelbar ein Google Unternehmensprofil eingerichtet und vollständig gepflegt, inklusive Leistungsbereichen, Einsatzgebiet, Fotos, Öffnungszeiten und einer klaren Kontaktmöglichkeit. Parallel wird eine einfache, mobiloptimierte Website mit Leistungsübersicht, Referenzen und Anfrageformular umgesetzt. Für Website, Basisgestaltung und erste Drucksachen wird kalkulatorisch ein einmaliges Startbudget angesetzt, das aus den geplanten Mitteln für Website und Werbemaßnahmen gedeckt wird. Zusätzlich wird ein kleiner Testbetrag für lokal begrenzte Google Suchanzeigen eingeplant, mit Fokus auf Dortmund und Suchbegriffe rund um Hausmeisterservice, Winterdienst und Objektbetreuung. Das Budget wird konservativ klein gehalten und nur fortgeführt, wenn Anfragen zu vertretbaren Kosten entstehen.

Laufender Betrieb: kontinuierliche Auslastung und Bindung

Im laufenden Betrieb liegt der Schwerpunkt auf Empfehlungsgeschäft und lokaler Auffindbarkeit. Nach jedem abgeschlossenen Monat eines Betreuungsvertrags werden aktiv Google Bewertungen eingeholt, da diese die lokale Entscheidung stark beeinflussen. Die Website wird mit kurzen Leistungsseiten je Segment ergänzt, zum Beispiel Objektbetreuung, Grünpflege, Winterdienst, Treppenhausreinigung, jeweils mit Leistungsumfang und Preissystematik. Suchmaschinenoptimierung erfolgt pragmatisch über lokale Inhalte, Projektfotos und regelmäßige Aktualisierung des Google Profils, statt über umfangreiche Content Produktion.

Für Hausverwaltungen werden wiederkehrende Mehrwerte geliefert: Protokolle über Begehungen, Fotodokumentation bei Mängeln und schnelle Rückmeldung. Damit steigt die Wechselhürde, was in einem preissensiblen, gesättigten Markt entscheidend ist. Laufkundschaft spielt keine relevante Rolle, da die Leistung überwiegend am Objekt erbracht wird. Der Standort mit kleinem Lager dient der Einsatzlogistik und Verfügbarkeit von Material, nicht der Kundenfrequenz.

Preisstrategie und Einführungsangebote

Die Preise orientieren sich am marktüblichen Rahmen und sind bewusst wettbewerbsfähig: Objektbetreuung ab 180 Euro pro Objekt und Monat sowie 39 Euro pro Stunde für Kleinreparaturen liegen im unteren bis mittleren Bereich gängiger Richtwerte. Statt pauschaler Rabatte setzt Thomas auf klar abgegrenzte Einführungsleistungen, zum Beispiel eine vergünstigte oder kostenfreie Erstbegehung nur bei Vertragsabschluss. Dadurch werden Preissignale nach unten vermieden und die Marge in einem kostenintensiven Dienstleistungsumfeld geschützt.

6. Organisation und Rechtsform

Rechtsformwahl: Einzelunternehmen

Thomas plant die Gründung als Einzelunternehmen. Für den Start ist diese Rechtsform zweckmäßig, weil sie geringe Gründungskosten verursacht, schnell umsetzbar ist und keine Mindestkapitaleinlage erfordert. Die Führung erfolgt allein, Entscheidungen können ohne Gesellschafterabstimmung getroffen werden, was bei operativ geprägten Dienstleistungen mit kurzfristigen Einsätzen ein Vorteil ist.

Die Haftung erfolgt im Einzelunternehmen grundsätzlich unbeschränkt mit dem Privatvermögen. Dieses Risiko wird durch eine leistungsangemessene Betriebshaftpflicht sowie klare Leistungsabgrenzungen in den Betreuungsverträgen reduziert, insbesondere im Winterdienst und bei Verkehrssicherungspflichten. Steuerlich unterliegt das Einzelunternehmen der Einkommensteuer, zusätzlich fallen Umsatzsteuer und Gewerbesteuer an. Die Buchführung kann bei der geplanten Betriebsgröße in der Regel über eine Einnahmen Überschuss Rechnung erfolgen, die laufende Erfassung erfolgt geordnet und belegbasiert. Für die Außenwirkung gegenüber Hausverwaltungen ist das Einzelunternehmen marktüblich, da in diesem Segment viele Anbieter als Einzelunternehmer oder Kleinbetriebe auftreten. Bei späterem Wachstum kann eine Umstellung, zum Beispiel in eine haftungsbeschränkende Kapitalgesellschaft, geprüft werden.

Betriebliche Organisation und Zuständigkeiten

Die Leistungserbringung erfolgt überwiegend vor Ort beim Kunden. Als Basis dient ein kleines gemietetes Lager in Dortmund mit Stellplatz für Fahrzeug und Geräte. Thomas übernimmt in der Startphase sämtliche Kernaufgaben: Kundenakquise, Objektbegehungen, Angebotserstellung, operative Ausführung, Dokumentation der Leistungen, Rechnungstellung sowie Material und Geräteeinkauf. Die Touren und Einsatzzeiten werden objektbezogen geplant, damit wiederkehrende Leistungen wie Objektkontrollen, Grünpflegeintervalle und Treppenhausreinigung effizient gebündelt werden.

Die Dokumentation wird so organisiert, dass Hausverwaltungen prüffähige Nachweise erhalten, zum Beispiel Protokolle zu Begehungen, Fotodokumentation bei Schäden und nachvollziehbare Leistungslisten für Nebenkostenabrechnungen. Für Notfälle wird eine klare Erreichbarkeit geregelt, gleichzeitig werden Reaktionszeiten vertraglich realistisch abgegrenzt, um die Einmann Organisation nicht zu überlasten.

Personalplanung und externe Partner

Thomas startet allein und stellt einen Mitarbeiter erst ein, sobald die Auftragslage durch wiederkehrende Betreuungsverträge dauerhaft tragfähig ist. Kalkulatorisch ist die erste Einstellung im Verlauf des ersten Geschäftsjahres vorgesehen, sobald die monatlichen Vertragsumsätze die zusätzlichen Lohnnebenkosten und Ausfallzeiten abdecken. Für Spitzenlasten, zum Beispiel im Winterdienst, werden bei Bedarf Fremdleistungen einzelner Subunternehmer kalkulatorisch eingeplant, soweit dies vertraglich zulässig ist.

Die laufende Buchhaltung wird intern vorbereitet und geordnet, die steuerliche Anmeldung, laufende Umsatzsteuer Themen und der Jahresabschluss werden über einen Steuerberater begleitet. Spätestens mit dem ersten Mitarbeiter werden Lohnabrechnung und Meldungen ebenfalls über den Steuerberater oder ein Lohnbüro abgewickelt.

Anmeldungen, Kammern, Genehmigungen und Versicherungen

Erforderlich sind die Gewerbeanmeldung in Dortmund und die steuerliche Erfassung beim Finanzamt. Es besteht die Pflichtmitgliedschaft in der IHK. Da Hausmeisterleistungen statistisch im Umfeld gebäudenaher Dienstleistungen verortet sind, wird die zuständige Berufsgenossenschaft geklärt und die Anmeldung dort

vorgenommen.

Handwerksrechtlich gilt: Die angebotenen Kleinreparaturen werden so abgegrenzt, dass keine zulassungspflichtigen Handwerksleistungen als eigenständiges Gewerk ausgeführt werden. Sollte sich der Leistungsumfang in Richtung eines zulassungspflichtigen Handwerks entwickeln, ist vorab die Eintragung in die Handwerksrolle über die HWK zu prüfen.

Versicherungsseitig sind vorgesehen: Betriebshaftpflicht als Mindeststandard, ergänzend je nach Risiko Kfz Versicherung für den Transporter, Werkzeug und Geräteversicherung sowie eine Absicherung gegen Ausfallrisiken. Insbesondere für Winterdienst und Verkehrssicherung wird die Haftungsabgrenzung vertraglich klar geregelt und die Ausführung konsequent dokumentiert.

7. Finanzplan

Planungslogik und Umsatzaufbau

Die Umsatzplanung ist aus wiederkehrenden Betreuungsverträgen und ergänzenden Stundenleistungen abgeleitet. Ausgangspunkt sind 2 bereits vorhandene Bestandsobjekte aus der nebenberuflichen Tätigkeit. Im ersten Geschäftsjahr wird ein schrittweiser Zuwachs über Akquise bei Hausverwaltungen und WEGs unterstellt. Objektbezogene Pauschalen werden als laufende Monatsumsätze geplant und bilden die Grundausslastung. Zusatzleistungen wie Kleinreparaturen, Grünpflege und Treppenhausreinigung werden als stundenbasierte beziehungsweise pauschale Ergänzung zu den Vertragsobjekten angesetzt, typischerweise nach Begehungen und Mängelmeldungen. Winterdienst wird konservativ nicht als ganzjähriger Umsatz geplant, sondern nur saisonal berücksichtigt. Insgesamt ergibt sich ein Umsatz von 61.980,00 Euro in Jahr 1, 120.170,40 Euro in Jahr 2 und 131.857,32 Euro in Jahr 3.

Das Vorsichtsprinzip wird über drei Punkte umgesetzt: Erstens sind die Preise im unteren bis mittleren Marktbereich kalkuliert. Zweitens erfolgt der Mengenaufbau moderat, um die hohe Anbieterdichte in Dortmund abzubilden. Drittens wird eine Einstellung erst ab Monat 10 vorgesehen, damit die Anlaufphase mit niedrigerer Fixkostenbasis durchlaufen werden kann.

Kosten, Ergebnis, Unternehmerlohn und Tragfähigkeit

Die Kostenstruktur berücksichtigt den lohnintensiven Charakter gebäudenaher Dienstleistungen, wobei zu Beginn überwiegend die eigene Arbeitsleistung eingesetzt wird. Das Betriebsergebnis vor Steuern liegt bei 30.972,56 Euro in Jahr 1, 67.700,96 Euro in Jahr 2 und 78.790,95 Euro in Jahr 3. Der Break even wird bereits in Monat 2 erreicht, also der erste Monat mit positivem Betriebsergebnis. Die Tragfähigkeit im Sinne der Lebensunterhaltssicherung ist ab Monat 5 gegeben, da ab diesem Zeitpunkt das Ergebnis eine Privatentnahme von 1.800,00 Euro pro Monat deckt. Diese Entnahme ist als Unternehmerlohn angesetzt und entspricht dem Mindestbedarf zur privaten Lebensführung in der Anlaufphase.

Kapitalbedarf, Finanzierung und Liquidität

Der Kapitalbedarf beträgt insgesamt 24.700,00 Euro, davon 22.900,00 Euro für Investitionen (insbesondere gebrauchter Transporter, Maschinen und Werkzeuge sowie Winterdienstausstattung) und 1.800,00 Euro für Gründungskosten (unter anderem Website, erste Werbung und Versicherungsanläufe). Die Finanzierung erfolgt durch 10.000,00 Euro Eigenkapital und einen Kredit über 20.000,00 Euro zu 5,9 Prozent Zins, 5 Jahre Laufzeit, mit einer monatlichen Rate von 385,73 Euro. Der jährliche Kapitaldienst aus Zins und Tilgung beträgt 4.628,72 Euro. Die Liquiditätsplanung zeigt als niedrigsten Kassenbestand 5.057,12 Euro in Monat 1, damit bleibt trotz Anlaufkosten eine Sicherheitsreserve vorhanden.

Sensitivität: 20 Prozent weniger Umsatz

Bei 20 Prozent Umsatzrückgang würden die Erlöse in Jahr 1 rechnerisch auf 49.584,00 Euro, in Jahr 2 auf 96.136,32 Euro und in Jahr 3 auf 105.485,86 Euro sinken. Das Betriebsergebnis würde im gleichen Verhältnis unter Druck geraten, wodurch sich insbesondere die Tragfähigkeit ab Monat 5 nach hinten verschieben kann. Der jährliche Kapitaldienst von 4.628,72 Euro bleibt fix und würde einen größeren Anteil am Ergebnis beanspruchen. Zur Stabilisierung wären priorisiert: konsequente Bindung an Pauschalverträge, strikte Annahme nur margenstarker Zusatzstunden sowie eine Verschiebung nicht zwingender Ausgaben in der Anlaufphase, die Einstellung ab Monat 10 bleibt dabei ein zentraler Puffer.

Kapitalbedarf und Finanzierung

Position	Betrag
Investitionen	22.900,00 €
Gründungskosten	1.800,00 €
Kapitalbedarf gesamt	24.700,00 €
Eigenkapital	10.000,00 €
Fremdkapital (Kredit)	20.000,00 €

Rentabilitätsvorschau (3 Jahre)

Position	Jahr 1	Jahr 2	Jahr 3
Umsatz	61.980,00 €	120.170,40 €	131.857,32 €
Wareneinsatz/var. Kosten	4.338,60 €	8.411,88 €	9.230,04 €
Rohhertrag	57.641,40 €	111.758,52 €	122.627,28 €
Fixkosten	15.600,00 €	15.600,00 €	15.600,00 €
Personalkosten	5.856,00 €	23.424,00 €	23.424,00 €
Abschreibungen	4.054,20 €	4.054,20 €	4.054,20 €
Zinsen	1.158,64 €	979,36 €	758,13 €
Betriebsergebnis	30.972,56 €	67.700,96 €	78.790,95 €

Liquiditätsplanung Jahr 1 (Monat 1 bis 12)

Monat	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Umsatz	1.565	2.220	2.874	3.529	4.183	4.838	5.492	6.147	6.801	7.456	8.110	8.765
Förderung	1.500	1.500	1.500	1.500	1.500	1.500	300	300	300	300	300	300
Auszahlungen	3.308	3.354	3.400	3.445	3.491	3.537	3.870	3.916	3.962	5.960	6.005	6.051
Kassenbestand	5.057	5.423	6.398	7.981	10.173	12.974	14.896	17.427	20.566	22.362	24.767	27.781

Alle Beträge in Euro (netto). Kassenbestand kumuliert inkl. Eigenkapital, Kreditauszahlung und Investitionen. Die vollständige 36-Monats-Planung mit allen Annahmen finden Sie in der beiliegenden Excel-Datei.

8. SWOT-Analyse

Stärken

- **Fachliche Eignung:** Thomas ist gelernter Anlagenmechaniker mit zehn Jahren Erfahrung im Gebäudeunterhalt und in der Haustechnik, damit ist er für Objektkontrollen, Kleinreparaturen und Störungsanalyse qualifiziert.
- **Marktnahes Angebot:** Leistungsbündel aus Objektbetreuung, Grünpflege, Winterdienst, Kleinreparaturen und Treppenhausreinigung deckt typische Bedarfe von Hausverwaltungen, WEG und Gewerbeobjekten ab.
- **Vertragsfokus:** Schwerpunkt auf wiederkehrenden Betreuungsverträgen schafft planbare Umsätze, Einzelaufträge werden ergänzend angenommen.
- **Vorhandene Anknüpfungspunkte:** Zwei kleinere Objekte werden bereits nebenberuflich betreut, zwei Hausverwaltungen haben Interesse an Rahmenverträgen signalisiert.
- **Preisniveau marktgängig:** Stundensätze (39 Euro für Kleinreparaturen, 42 Euro für Grünpflege) liegen im üblichen Korridor, Pauschalen sind grundsätzlich verwaltungsfähig kalkulierbar.

Schwächen

- **Begrenzte Startressourcen:** 10.000 Euro Eigenkapital und ein zusätzlicher Finanzierungsbedarf von 20.000 Euro lassen wenig Puffer für Anlaufverluste und ungeplante Reparaturen am Fahrzeug.
- **Einzelunternehmer Risiko:** Leistungserbringung, Akquise und Verwaltung liegen zunächst vollständig bei Thomas, Kapazitätsgrenzen wirken direkt auf Umsatz und Reaktionszeiten.
- **Kaufmännische Routine ist nicht nachgewiesen:** Als technisch geprägtes Profil besteht das Risiko von Nachkalkulation, unklarer Leistungsabgrenzung und verspäteter Rechnungstellung.
- **Preisuntergrenze bei Pauschalen:** Objektbetreuung ab 180 Euro je Objekt und Monat kann, je nach Objektgröße und Leistungsumfang, zu knapp kalkuliert sein.

Gegenmaßnahmen: Es wird ein Liquiditätspuffer aus Eigenmitteln vorgehalten, Investitionen werden auf das für Startverträge notwendige Minimum priorisiert. Prozesse für Angebot, Leistungsnachweise und Rechnung werden standardisiert, inklusive digitaler Dokumentation und klarer Leistungskataloge je Vertrag. Pauschalen werden nur nach Objektbegehung und anhand definierter Intervalle angeboten, alternativ wird ein Grundpaket mit Zusatzleistungen nach Stunden abgerechnet. Bei stabiler Vertragslage wird die Einstellung eines Mitarbeiters umgesetzt, um Kapazität und Vertretung sicherzustellen.

Chancen

- **Wachsender Facility Services Markt:** Der externe Markt stieg von 64,8 Mrd. Euro (2023) auf 66,9 Mrd. Euro (2024), plus 3,2 Prozent, Outsourcing und Vertragsmodelle bleiben Treiber.
- **Nachfrage nach integrierten Services:** Hausverwaltungen bündeln Leistungen, Anbieter mit mehreren Gewerken und klaren Service Levels können sich leichter platzieren.
- **Digitalisierung:** Digitale Ticketprozesse, dokumentierte Begehungen und nachvollziehbare Nachweise passen zu den Anforderungen von Verwaltungen.
- **Standortpotenzial:** Dortmund hat rund 615.000 Einwohner mit leicht steigendem Trend, damit bleibt der Objektbestand und Betreuungsbedarf strukturell vorhanden.

Risiken

- **Hohe Anbieterdichte:** Branchenverzeichnisse nennen 149 Treffer für Hausmeisterservice Dortmund, zusätzlich viele Reinigungsbetriebe als Quersubstitute, Preisdruck ist wahrscheinlich.

- Kostensteigerungen: Margendruck in Facility Services wird durch Mindestlohn und Fachkräftemangel verstärkt, das betrifft spätere Personalkosten und Fremdleistungen.
- Ausfallrisiko des Gründers: Krankheit oder Unfall können die Leistungserbringung und die Einhaltung von Verkehrssicherungspflichten, insbesondere im Winterdienst, gefährden.
- Anlaufphase und Zahlungsziele: Hausverwaltungen arbeiten häufig mit Zahlungszielen, Liquiditätsengpässe sind in den ersten Monaten möglich.

Gegenmaßnahmen: Differenzierung erfolgt über verlässliche Erreichbarkeit, dokumentierte Leistungen und klare SLA, nicht über Niedrigpreise. Vertragskalkulationen enthalten Preisgleitklauseln oder Anpassungsmechanismen für Lohn und Kosten, soweit durchsetzbar, und es werden vorrangig margenstabile Pauschalen mit klarer Leistungsabgrenzung abgeschlossen. Für Ausfälle wird eine Vertretungslösung über kooperierende Dienstleister für Spitzen und Notfälle aufgebaut, zudem werden Versicherungen konsequent umgesetzt. Liquidität wird über Abschlagszahlungen, kurze Abrechnungszyklen und konsequentes Mahnwesen stabilisiert, größere Vorleistungen werden vermieden.

9. Meilensteine und Umsetzungsplan

Vorbereitungsphase, Monat 1 bis 2

Thomas bereitet den Übergang vom Nebenerwerb in den Haupterwerb vor und stellt die formalen und operativen Grundlagen her. Dazu gehören Gewerbeanmeldung, steuerliche Erfassung, Wahl und Abschluss der notwendigen Versicherungen (insbesondere Betriebshaftpflicht, optional Fahrzeug und Rechtsschutz) sowie die Einrichtung einer schlanken Buchhaltung. Parallel werden Angebots, Vertrags und Leistungsnachweisvorlagen für Hausverwaltungen und WEG erstellt, inklusive klarer Leistungsabgrenzungen und Dokumentation von Begehungen.

Die Finanzierung wird finalisiert: 10.000 Euro Eigenmittel werden als Eigenanteil eingesetzt, zusätzlich werden 20.000 Euro Fremdmittel für den gebrauchten Transporter, Maschinen und Werkzeuge (Grünpflege, Kleinreparaturen), Winterdienstausstattung, Arbeitskleidung, Website sowie erste Werbemaßnahmen bereitgestellt. Ein kleines Lager mit Stellplatz für Fahrzeug und Geräte wird angemietet und eingerichtet.

Markteintritt, Monat 3 bis 4

Der operative Start erfolgt mit einem fokussierten Kundensegment: Hausverwaltungen, WEG und Gewerbeobjekte im Stadtgebiet Dortmund und angrenzenden Städten. Priorität haben wiederkehrende Betreuungsverträge ab 180 Euro je Objekt und Monat, ergänzt um Stundenleistungen (Kleinreparaturen 39 Euro pro Stunde, Grünpflege 42 Euro pro Stunde) sowie Winterdienst und Treppenhausreinigung als Vertragsleistungen.

Messbare Ziele für die Startphase sind: mindestens 2 laufende Betreuungsverträge als Umsatzbasis (vorhandene Kontakte aus den zwei bereits betreuten Objekten und die signalisierten Interessen werden systematisch nachverfolgt), wöchentlich dokumentierte Objektbegehungen bei Vertragsobjekten, sowie ein standardisierter Prozess für Angebotsabgabe binnen kalkulatorisch 48 Stunden nach Begehung.

Stabilisierung, Monat 5 bis 12

In dieser Phase wird die Anzahl fester Betreuungsverträge schrittweise erhöht, um die Abhängigkeit von Einzelaufträgen zu reduzieren. Als Zielgröße wird angesetzt, dass bis Monat 12 ein Vertragsbestand erreicht wird, der den laufenden Fixkostenblock (Lager, Fahrzeug, Versicherungen, Verwaltung) abdeckt und zusätzlich planbare Stundenkontingente für Zusatzleistungen ermöglicht. Der Break even wird im Finanzplan konservativ für spätestens Monat 6 angesetzt, unter der Annahme, dass mehrere Betreuungsverträge mit mindestens 180 Euro monatlich aktiv sind und ergänzende Stundenumsätze regelmäßig anfallen.

Die Einstellung eines Mitarbeiters erfolgt erst, wenn die Auftragslage durch wiederkehrende Verträge ausreichend abgesichert ist und die Einsatzplanung eine wirtschaftliche Auslastung erwarten lässt.

Ausblick Jahr 2 und 3

Ab Jahr 2 wird die Kapazität über eine stabile Vertretungsregelung und, bei entsprechender Vertragsbasis, über Personalaufbau erweitert. In Jahr 3 steht die weitere Standardisierung der Abläufe (digitale Ticket und Fotodokumentation, Nebenkostenfähige Nachweise) im Vordergrund, um größere Hausverwaltungen und Gewerbekunden mit höheren Serviceanforderungen bedienen zu können.