

Businesspläne für Architekten

Inhaltliche Planung der Existenzgründung -
ein Impulsvortrag

Architektenkammer NRW
28.08.2025





BEYROW BUSINESS BERATUNG
FÜR GRÜNDUNG • WACHSTUM • QUALIFIZIERUNG

Pamela Rodenberg

Dipl.-Ing. (FH) Architektur



- klassische Unternehmensberatung
 - Gründung, Begleitung, Nachfolge
- Projektarbeiten für Ministerien & Kommunen
 - Frauen und Selbstständigkeit
 - Stärkung der lokalen Ökonomie





Warum überhaupt ein Businessplan?



Ideen & Gedanken
sammeln
und festhalten



Klarheit
bekommen



Grundlage für
Finanzierung,
Strategie und
Positionierung



Tool für eigene
Steuerung und
Kontrolle

Struktur eines Businessplans - Die wichtigsten Bausteine

1. Executive Summary – Das Konzept in Kürze
2. Unternehmensidee & Gründungskonzept
3. Markt- & Wettbewerbsanalyse
4. Marketing- & Vertriebsstrategie
5. Organisation & Team
6. Finanzplanung (Umsatz, Kosten, Liquidität)-3 Jahre
7. Anhang (Lebenslauf, Referenzen etc.)



mein Businessplan_1

Das Konzept in Kürze

Kurze, übersichtliche Zusammenfassung (max. 1 Seite)

- Wer bin ich?
- Was mache ich?
- Was ist mein Alleinstellungsmerkmal?
- Welche Zielgruppe möchte ich ansprechen?
- Was sind meine Ziele in 3 Jahren?

Schreiben sie diese Zusammenfassung erst zuletzt!



mein Businessplan_2

Unternehmensidee & Gründungskonzept

- Beschreibung der geplanten architektonischen Leistungen
(z. B. LPH, Energieberatung, Innenarchitektur, Sanierung, Wettbewerbe)
- Rechtsform (z. B. Einzelunternehmen, GbR, GmbH)
- Motivation zur Gründung
- Vision und langfristige Zielsetzung

mein Businessplan_3

Markt- & Wettbewerbsanalyse

- Zielgruppen (privat, gewerblich, öffentlich)
- Bedarfsanalyse im geplanten Einzugsgebiet
- Trends (z. B. nachhaltiges Bauen, Holzbau, Bestandssanierung)
- Konkurrenzanalyse (Stärken/Schwächen der Wettbewerber)
- Eigene Wettbewerbsvorteile
- Welche Herausforderung löse ich für den Kunden (Nutzen)



mein Businessplan_4

Marketing- & Vertriebsstrategie

- Zielgruppengenaue Positionierung
- Außenauftritt (CI, Logo, Bildsprache)
- Kommunikationsstrategie/ Akquise:
 - Website, Social Media, Portfolio
 - Netzwerke (z. B. Kammer, lokale Bauforen)
 - Direktakquise, Empfehlungen, Wettbewerbe
- Kooperationen / mögliche Aufträge



***„Ich unterstütze [Zielgruppe] dabei,
mit [Leistung]
[Nutzen] zu erreichen.“***

mein Businessplan_5

Organisation & Team

- Unternehmensstruktur
(Einzelgründerin, Partnerinnen, freie Mitarbeitende)
- Standortwahl und Raumbedarf
- Notwendige Ausstattung (Hard- & Software, BIM, CAD etc.)
- Versicherungen
- Geplante Arbeitsprozesse
(Ablauf, Kommunikation, Projektsteuerung)



mein Businessplan_6

Finanzplanung (Umsatz, Kosten, Liquidität) -3 Jahre

- Kapitalbedarf & Finanzierung
- Was sind fixe/variable Kosten?
- Preisgestaltung (HOAI, Sonderleistungen)
- Wie viel Umsatz ist realistisch bzw. welchen Mindestumsatz brauche ich?
- Wann fließen Einnahmen? Monatlich? Jährlich?
- Puffer für Engpässe einplanen!

mein Businessplan_7

Anhang

- Lebenslauf(e) der Gründerperson(en)
- Portfolio, Referenzen, Arbeitsproben
- Fachliche Nachweise (Kammermitgliedschaft, Fortbildungen)
- Zeitplan zur Gründung
- Verträge, Angebote, Kooperationsvereinbarungen (wenn vorhanden)



und denken sie daran ...



... das Ganze darf *Spaß* machen!

Vielen Dank! Fragen?



BEYROW BUSINESS BERATUNG
FÜR GRÜNDUNG • WACHSTUM • QUALIFIZIERUNG

Pamela Rodenberg

Emil-Zimmermann-Allee 24/24a

45897 Gelsenkirchen

T 0209. 155 16 63

E-Mail: rodenberg@b3-beyrow.de

www.b3.beyrow.de