

# 7 SCHRITTE ZUR GRÜNDUNG

**OPTA**<sup>®</sup>  
Massivhaus

*Wir bauen,  
um zu begeistern!*





# BAUUNTERNEHMER IN 7 SCHRITTEN

**AUF DEM WEG NACH OBEN WIRD OPTA SIE UNTERSTÜTZEN**

In der boomenden Baubranche lassen sich derzeit gute Geschäfte machen, wenn man über einen entsprechenden Hintergrund und das nötige Know-how verfügt. Wer selbst ein Bauunternehmen gründen möchte, muss jedoch nicht nur einige Formalitäten und rechtliche Vorgaben erfüllen, sondern auch ein solides Finanzierungskonzept vorweisen können.

In diesem Beitrag informiert Sie OPTA über die wichtigsten Schritte, die Sie unternehmen müssen, um sich erfolgreich eine eigene Existenz im Baugewerbe aufzubauen.

## **SCHRITT 1: FACHLICHE VORAUSSETZUNGEN ERFÜLLEN**

Um im Baugewerbe einen Betrieb zu gründen, müssen Sie verschiedene Voraussetzungen erfüllen. So existiert beispielsweise eine Meisterpflicht für bestimmte Arbeiten. In der Handwerksordnung ist geregelt, welche Berufe dieser unterliegen. Über die genauen Zulassungsbeschränkungen für bestimmte Berufe und Berufsbilder informiert Sie auch Ihre zuständige Handwerkskammer.

Zudem sollten Sie, bevor Sie eine Baufirma gründen, schon mit der Branche auf verschiedenen Gebieten genügend Kontakt gehabt haben. Wer ein erfolgreicher Bauunternehmer werden möchte, muss nicht nur fachlich versiert sein, sondern auch über gute betriebswirtschaftliche Kenntnisse verfügen.

## BAUUNTERNEHMEN GRÜNDEN MIT MEISTERBRIEF

Wenn Sie sich z. B. als Gerüstbauer, Zimmerer, Betonbauer, Maurer oder Dachdecker selbstständig machen wollen, benötigen Sie einen Meister.

## BAUUNTERNEHMEN GRÜNDEN OHNE MEISTERBRIEF

Nicht alle Handwerksberufe haben eine Meisterpflicht. So können sich zum Beispiel Estrich- oder Fliesenleger, inzwischen aber auch Trockenbauer, selbstständig machen, ohne einen Meister innezuhaben.

Sie haben ohne Meistertitel grundsätzlich diese beiden Möglichkeiten:

Selbst nur als Geschäftsführer tätig zu sein und die betroffenen Arbeiten von technischen Betriebsleitern (Handwerkern mit Meistertitel) überwachen zu lassen sich auf Arbeiten zu konzentrieren, die nicht Handwerkern mit Meistertitel vorbehalten sind  
Die Verantwortung für bestimmte handwerkliche Arbeiten kann natürlich nicht nur an einen technischen Betriebsleiter, sondern auch an ein Sub- oder Partnerunternehmen übertragen werden.

Zu den Arbeiten, die auch ohne Meister durchgeführt werden können, zählen beispielsweise Renovierungsarbeiten, Trockenbaumaßnahmen und die Entkernung von Häusern. Zusätzlich gibt es unter bestimmten Bedingungen einige weitere Ausnahmeregelungen in Bezug auf die Meisterpflicht, wie etwa die Ausübungsberechtigung für Altgesellen. Hier finden Sie einen guten Überblick zum Thema. Wer ein Bauunternehmen ohne Meistertitel gründen will, hat dazu also verschiedene Möglichkeiten.

## SCHRITT 2: TÄTIGKEITSUMFANG DEFINIEREN

Sie sollten sich frühzeitig Gedanken machen, welches Leistungsspektrum Ihre geplante Baufirma anbieten soll. Dies ist sowohl für Kunden als auch für Verträge wichtig. Ihr Leistungsspektrum sollte sich dabei auch im Unternehmensnamen widerspiegeln. Sie können als Selbstständiger grundsätzlich tätig werden als:

- Fachunternehmer
- Generalunternehmer
- Totalunternehmer
- 

Wenn Sie ein Bauunternehmen gründen, dass sich auf ein spezifisches Gewerk – zum Beispiel Dachdeckerarbeiten, Fliesen legen, Tiefbau, Hochbau – spezialisiert hat, dann ist ihre Baufirma ein Fachunternehmen. Bietet Ihr Unternehmen hingegen mehrere Bauleistungen an und vergibt auch Aufträge an Nach- und Subunternehmer, kann ihre Firma als Generalunternehmen definiert werden. Falls auch die Gesamtheit der Planungsleistungen von einem Generalunternehmer angeboten wird, spricht man von einem Totalunternehmer. Planungsleistungen sind allerdings in Deutschland streng gesetzlich reglementiert. Eine Genehmigungsplanung, welche notwendig ist, um zum Beispiel eine Baugenehmigung für ein neues Haus zu erhalten, können nur Bauvorlageberechtigte einreichen. Das sind:

Architekten, welche Mitglied in der Architektenkammer sind. Bauingenieure (Voraussetzung ist hier nicht nur die Mitgliedschaft in einer Ingenieurkammer, sondern auch ein Eintrag in die Liste der bauvorlageberechtigten Ingenieure). In einigen Bundesländern existieren zusätzlich kleine Bauvorlageberechtigungen, die unter anderem auch Handwerksmeistern offenstehen. Hier ist jedoch die Gebäudegröße gesetzlich beschränkt. Zum Beispiel dürfen nur Wohngebäude, die maximal zwei Wohneinheiten beinhalten, mit höchstens 200 qm Wohnfläche geplant werden.

OPTA kann Gründer – ob mit oder ohne Meisterbrief -, die als General- bzw. Totalunternehmer tätig werden wollen, in jeder Phase der Unternehmensgründung unterstützen.

Als OPTA Baupartner können Sie nicht nur von einem bewährten fertigen Unternehmenskonzept profitieren, sondern Sie partizipieren auch direkt am Know-how und der Markenbekanntheit von OPTA. Mit dem OPTA Konzept wurden schon über 10.000 Häuser gebaut, durchschnittlich jeder 5. Kunde wurde dabei von OPTA an die Baupartner vermittelt. Wenn Sie OPTA Partner werden wollen, haben Sie im Idealfall einen Hintergrund als Handwerksmeister, Bauingenieur oder Bautechniker und waren schon einmal in der Position eines Bauleiters oder in einer ähnlichen Position beschäftigt. Weiterhin ist es natürlich von Vorteil, wenn Sie schon erste Erfahrungen in der Massivbau-Branche gesammelt haben. Auf der Seite Ihr Profil als Existenzgründer finden Sie weiterführende Informationen.



### SCHRITT 3: FINANZIERUNG SICHERSTELLEN

Neben Ihren fachlichen Fähigkeiten und Ihrer praktischen Erfahrung sind auch betriebswirtschaftliche Kenntnisse von zentraler Bedeutung, wenn Sie erfolgreich ein Bauunternehmen gründen und führen wollen. Grundsätzlich müssen Sie sich vor der Existenzgründung ein gut durchdachtes Konzept zur Finanzierung überlegen. Als Erstes müssen Sie abschätzen, wie viel Kapital notwendig ist, um Ihr Bauunternehmen zu eröffnen. Dabei sind unter anderem folgende Kosten zu berücksichtigen:

Kosten für Werkzeuge, Baumaterialien, Baumaschinen und Transporter, die die Baumaterialien zur Baustelle bringen. Es besteht in der Regel die Möglichkeit, Baumaschinen und Transporter auch zu leasen oder zu leihen.  
Personalkosten: Wenn Sie kein Einzelunternehmer sind, sind auch die Kosten für Mitarbeiter und Subunternehmen ein entscheidender Posten. Denken Sie auch daran, dass nicht nur die Gründungskosten auf Sie als Bauunternehmer zukommen. Sie müssen auch die laufenden Kosten überbrücken können, bis Ihr Bauunternehmen die ersten Einnahmen generiert. Meist zahlen Kunden frühestens, wenn die Arbeiten abgeschlossen sind und die erbrachten Leistungen vom Bauherrn abgenommen wurden. Generell ist zu empfehlen, den Kundenkontakt nicht zu vernachlässigen, sowohl um die Zahlungswilligkeit der Kunden zu erhöhen als auch um ihre Zuverlässigkeit richtig einschätzen zu können.  
Langfristig sollten natürlich die Einnahmen die Ausgaben übersteigen. Für den Start stehen Gründern staatliche Förderprogramme und vergünstigte Darlehen zur Verfügung. Auch spezielle Fördermittel für das Handwerk sind vorhanden.  
Wenn Sie Fremdkapital in Form von Darlehen oder Krediten von Banken benötigen, ist es notwendig, dass Sie einen soliden Businessplan vorweisen können.

### BUSINESSPLAN

Bei einem Businessplan handelt es sich um eine ausgearbeitete Zusammenfassung Ihrer eigenen Geschäftsidee, die auch eine detaillierte Planung, wie Sie diese umsetzen wollen, enthält. Er dient sowohl als Fahrplan für Ihre Existenzgründung als auch zur Vorlage bei Banken, Kooperationspartnern und Behörden, zum Beispiel für den Erhalt von Fördermitteln.

Die zwei wichtigsten Bausteine des Businessplans sind:

#### GESCHÄFTSIDEEN:

Hier wird das Angebot detailliert beschrieben sowie erläutert, welche Zielgruppe das Angebot hat und wie Sie diese von Ihrem Angebot überzeugen wollen. Zudem sollten Chancen und Risiken (SWOT-Analyse) aufgezeigt werden

#### Finanzplan:

Dieser sollte unter anderem die wirtschaftliche Machbarkeit und die finanzielle Absicherung Ihrer Unternehmensidee aufzeigen.

#### BUSINESSPLAN MIT OPTA

Um einen hieb- und stichfesten Businessplan zu erstellen, ist in vielen Fällen professionelle Unterstützung nötig. OPTA unterstützt Gründer, für die das OPTA Konzept infrage kommt, nicht nur bei der Erstellung von Businessplänen, sondern bietet auch eine Gründungs- und Finanzierungsberatung bis hin zum Ausfüllen einzelner Formulare.



## SCHRITT 4: DIE PASSENDE RECHTSFORM

Für die Existenzgründung ist auch die Findung der passenden Rechtsform von entscheidender Bedeutung. In Deutschland gibt es unterschiedliche Rechtsformen für Unternehmen, die sich u. a. in Bezug auf die persönliche Haftung und das Stammkapital unterscheiden. Im Folgenden ein kurzer Überblick:

### EINZELUNTERNEHMEN

Die Gründung eines Einzelunternehmens ist die einfachste Möglichkeit, sich im Baugewerbe selbstständig zu machen, da die Anforderungen vergleichsweise gering sind. So ist beispielsweise kein Stammkapital notwendig. Sie haften allerdings bei dieser Form der Selbstständigkeit für alle Schäden, die Sie im Zuge Ihrer Tätigkeit verursachen, mit Ihrem Privatvermögen.

### UG (Unternehmergeellschaft)

Bei der UG handelt es sich sozusagen um die kleine Tochter der GmbH, die eingeführt wurde, um eine deutsche Alternative zur britischen Limited zu bieten. Sie hat den Vorteil, dass man lediglich ein Stammkapital von einem Euro aufbieten muss und trotzdem nur mit dem Betriebsvermögen haftet, sodass das private Vermögen verschont bleibt. Eine Bedingung für eine UG (haftungsbeschränkt) ist, dass so lange Rücklagen gebildet werden, bis das Unternehmen ein Stammkapital von 25.000 Euro aufweist. Anschließend kann die UG auch in eine GmbH umgewandelt werden.

### GmbH

Die Gesellschaft mit beschränkter Haftung ist eine juristische Person, bei der man bei Schadensfällen nicht mit seinem Privatvermögen haften muss. Allerdings ist ein Stammkapital von mindestens 25.000 Euro notwendig, dass bei größeren Schäden auf dem Spiel steht, sofern man keine Versicherung abgeschlossen hat.

### Weitere Möglichkeiten

Natürlich gibt es noch viele weitere Rechtsformen, die zu einer Unternehmensgründung zur Verfügung stehen. Prinzipiell kann dabei zwischen Personengesellschaften (z. B.: GbR, KG) und Kapitalgesellschaften (GmbH, AG) unterschieden werden. Personengesellschaften sind häufig einfacher zu gründen, haben keine Mindesteinlage und besitzen einen Freibetrag bei der Gewerbesteuer. Dafür haftet man mit seinem Privatvermögen und Gehälter können nicht als Aufwendung steuerlich geltend gemacht werden.

## SCHRITT 5: BAUUNTERNEHMEN ANMELDEN

Wenn Sie sich im Baugewerbe selbstständig machen wollen, müssen Sie auch einige Formalien klären. Auch hierbei kann OPTA Gründer, für die das OPTA Konzept infrage kommt, bis hin zum Ausfüllen einzelner Formulare unterstützen.

Hier ein kurzer Überblick über die wichtigsten Formalitäten und Mitgliedschaften:

### Handwerkskammer

Neu gegründete Bauunternehmen sind verpflichtet, sich bei der Handwerkskammer einzutragen. Wenn Sie als Selbstständiger vorhaben, meisterpflichtige Handwerkstätigkeiten auszuüben, wird Ihre Baufirma in der Handwerksrolle gelistet. Ansonsten werden Sie im Verzeichnis für zulassungsfreie Handwerke oder für handwerksähnliche Gewerbe eingetragen. Nach dem offiziellen Eintrag wird Ihnen eine Handwerkskarte ausgestellt und Ihr Unternehmen ist in der Handwerkskammer aufgenommen.

### Gewerbebeanmeldung

Wer eine Firma gründen möchte, der muss ein Gewerbe anmelden. Die Handwerkskarte, die Sie bei der Handwerkskammer erhalten haben, können Sie beim zuständigen Gewerbeamt vorlegen und beantragen, Ihr Bauunternehmen in das dortige Register aufzunehmen. Das Gewerbeamt übernimmt auch die Meldung Ihrer Selbstständigkeit an die Berufsgenossenschaft, das Finanzamt und weitere Behörden.

### Sozialkassen der Bauwirtschaft (Soka-Bau)

In dieser Urlaubs- und Lohnausgleichskasse sind Betriebe des Baugewerbes automatisch Pflichtmitglieder und müssen Beiträge leisten.

# DIE RICHTIGEN MITARBEITER AM RICHTIGEN PLATZ

## **BG-Bau (Berufsgenossenschaft)**

Mitglied der BG-BAU sind alle Betriebe der Bauwirtschaft und baunaher Dienstleistungen. Sie dient u. a. als gesetzliche Unfallversicherung des Baugewerbes.

Landes- und Bundesverbände der Bauwirtschaft  
Hier können Sie freiwillig Mitglied werden. Diese Interessenverbände können Ihnen auch als Ansprechpartner bei Fragen in Bezug auf die Gründung sowie die Weiterentwicklung Ihrer Baufirma dienen – sowohl in kaufmännischer als auch in fachlicher Hinsicht.

## **Versicherung**

Es gibt unzählige Bauversicherungen, folgende sind jedoch auf jeden Fall zu empfehlen:

**Betriebshaftpflicht:** Mit einer betrieblichen Haftpflicht können Sie Ihre junge Baufirma vor den finanziellen Risiken aufgrund von Personen- und Sachschäden schützen.

**Bauleistungsversicherung:** Diese sichert Bauunternehmer gegenüber unvorhergesehenen Schäden etwa durch Stürme, Frost oder Vandalismus in der Bauphase ab.

## **SCHRITT 6:**

### **DIE RICHTIGEN MITARBEITER FINDEN**

Ohne gutes Personal kann Ihre Baufirma nicht erfolgreich sein. Die Mitarbeiter müssen nicht nur über ausreichend Fachkenntnisse verfügen, sondern auch zuverlässig und verantwortungsvoll sein. Je nachdem, ob eine Meisterpflicht vorhanden ist oder nicht, muss ggf. ein technischer Bauleiter eingestellt werden, der für Sie die Meisterpflicht erfüllt. Bitte vergessen Sie bei Ihren wirtschaftlichen Überlegungen auch nicht, dass neben den eigentlichen Lohnkosten auch Lohnnebenkosten und Versicherungen bezahlt werden müssen. Abhängig vom Standort ist es zudem häufig nicht gerade leicht, die passenden Mitarbeiter schnell zu finden. All das sollte in Ihrem Businessplan berücksichtigt werden.

Folgende Möglichkeiten stehen Ihnen zur Mitarbeitersuche u. a. offen:

- Persönliche Netzwerke und Mundpropaganda
- Online Jobportale
- Arbeitsamt
- Zeitarbeitsagenturen
- Fachveranstaltungen und Messen
- Eigene Internetpräsenz
- Soziale Netzwerke
- Anzeigen in Printmedien
- Personalberater

## SCHRITT 7: VERTRIEB UND MARKETING

Das richtige Marketing ist essentiell für den Erfolg Ihres jungen Bauunternehmens. Schließlich sollen Kunden Ihre Baufirma und nicht einen Wettbewerber beauftragen. Ob Sie sich selbst um dieses kümmern oder jemanden dafür einstellen, sollten Sie von Ihrer eigenen Auslastung sowie der Größe Ihres Betriebs und Ihren finanziellen Möglichkeiten abhängig machen.

OPTA kann Gründer auch im Vertrieb und Marketing unterstützen. So vermittelt OPTA Baupartnern auch direkt Kundenadressen, die OPTA über die eigene B2C Internetpräsenz und über Anzeigen gewinnt. Zudem unterstützt OPTA Partner auch mit zahlreichen Tools- zum Beispiel mit dem Kundenmagazin oder dem OPTA Hauskatalog.

Ausgehend vom Kundenbedarf sollten Sie für Ihre Baufirma ein eigenes Leitbild entwickeln, welches als langfristiger Orientierungspunkt bei der Markenführung dient. Erfolgreiche Marketingmaßnahmen holen die Zielgruppe dort emotional ab, wo sie sich gerade befindet, und schärfen durch die richtige Kommunikation die Positionierung des eigenen Unternehmens. Dabei sollte der Zielbezug jeder Maßnahme immer gewährleistet sein.

Folgende Marketinginstrumente stehen Ihnen u. a. zur Verfügung:

- Broschüren und Prospekte
- Internetpräsenz
- Pressemeldungen
- Beiträge in externen Medien
- Online-Marketing
- Direktmarketing
- Vorträge

## WIE OPTA IHRE EXISTENZGRÜNDUNG UNTERSTÜTZEN KANN

Wir helfen am OPTA Angebot interessierten Gründern nicht nur bei der Erstellung von Businessplänen, sondern bieten Ihnen auch ein ausgearbeitetes Unternehmenskonzept für den schlüsselfertigen Hausbau. OPTA kann auf die Erfahrung aus über 10.000 erfolgreich gebauten Häusern zurückgreifen und besitzt ein bewährtes Abwicklungssystem, welches optimierte Prozesse gewährleistet und die Qualitätssicherung garantiert. Zudem bekommen Sie aus der OPTA Zentrale auch direkt Kunden vermittelt, was gerade in der Gründungsphase ein entscheidender Faktor sein kann, und profitieren von einem zentralen Materialeinkauf. Wenn Sie in diesem einkaufen, erhalten Sie attraktive Rückvergütungen, mit denen Sie die OPTA Gebühren in der Regel leicht refinanzieren können.

### OPTA-Vorteile für Existenzgründer im Überblick

- Unterstützung bei der Erstellung von Businessplänen
- Finanzierungsberatung bis hin zum Ausfüllen der Formulare
- Fertiges Unternehmenskonzept zum Bau individuell geplanter Häuser
- Kundenvermittlung über die OPTA Zentrale
- Zentraler Materialeinkauf inklusive attraktiver Rückvergütungen
- Rechtssicheres Vertragswesen
- Hochentwickelte Software für Kalkulation und Planung
- Geringer Bürokratieaufwand
- Persönliche Aus- und Weiterbildung
- Exklusivität im eigenen Landkreis
- Überregionale Werbung
- „OPTA“-Familie: Unterstützung und Erfahrungsaustausch unter Partnern

Weiterführende Informationen finden Sie u. a. auf der Website unter „Ihr Profil als Existenzgründer“ sowie auf den Seiten „Investition und Verdienst“ und „Ihr Weg zur Partnerschaft“.

Erfolgt dann das Vertragsgespräch, bei dem Sie die Partnerschaft mit OPTA durch Unterzeichnung des Vertrages besiegeln können. Herzlich willkommen in der OPTA Familie!

Im Anschluss werden weitere Termine zur Einarbeitung als OPTA Partner und zur Übergabe des Geschäftssystems vereinbart. Solche Termine finden auf regelmäßiger Basis mit dem für Sie zuständigen Partnerbetreuer statt.

# TERMINVEREINBARUNG

## IHRE ANSPRECHPARTNERIN

BEI UNS BEHALTEN SIE IHRE UNTERNEHMERISCHE FREIHEIT, WEIL SIE SELBST BESTIMMEN, WIE VIEL SIE IM SCHLÜSSELFERTIGEN HAUSBAU MACHEN UND WIE INTENSIV SIE DAS OPTA-ANGEBOT NUTZEN.

WIR FREUEN UNS AUF IHRE ANFRAGE.

FAX AN 089 623083-43



NAME \_\_\_\_\_

FIRMA \_\_\_\_\_

ADRESSE \_\_\_\_\_

TELEFON/HANDY \_\_\_\_\_

EMAIL \_\_\_\_\_

DATUM \_\_\_\_\_

SIGNATUR \_\_\_\_\_

›IHR WACHSTUM  
ist unser Erfolg‹

Frau Sobottka  
beantwortet gerne  
Ihre Fragen.

Warten Sie keine  
72 Stunden,  
sondern  
kontaktieren Sie  
uns jetzt.

*Wir bauen,  
um zu begeistern!*