



**STUDIO
WEITBLICK**
GMBH

Businessplan

Studio Weitblick GmbH
Architektur & Raumkonzepte

Gründer:

Martina Keller & David Baumann

E-Mail: kontakt@studio-weitblick.ch

Web: www.studio-weitblick.ch (in Planung)

Telefon: +41 78 123 45 67

Rechtsform: GmbH

Sitz: Zürich

Datum: Mai 2025

Inhaltsverzeichnis

1 - Executive Summary

2 - Geschäftsidee & Angebot

3 - Markt & Zielgruppe

- 3.1 Zielgruppe – Privatkundschaft
- 3.2 Zielgruppe – Geschäftskunden
- 3.3 Marktanalyse & Trends

4 - Marketing & Vertrieb

- 4.1 Marketingstrategie
- 4.2 Vertriebskanäle
- 4.3 Kundenreise (Customer Journey)

5 - Organisation & Team

- 5.1 Gründerteam
- 5.2 Rollenverteilung
- 5.3 Externe Partner & Netzwerk

6 - Finanzen & Planung

- 6.1 Investitionen & Startkapital
- 6.2 Laufende Kosten
- 6.3 Umsatzprognose & Preisstrategie
- 6.4 Break-even & Finanzierungsbedarf

7 - Risiken & Chancen

- 7.1 Risiken & Gegenmassnahmen
- 7.2 Wachstumschancen

1 - Executive Summary

Studio Weitblick GmbH ist ein Architekturbüro aus Zürich, das sich auf moderne, nachhaltige Raum- und Nutzungskonzepte für Kleinunternehmen und Privatkund:innen spezialisiert. Unser Fokus liegt auf smarten Grundrisslösungen, modularen Raumkonzepten und einer persönlichen, klar strukturierten Beratung.

Die Gründer:innen Martina Keller (Architektin FH) und David Baumann (Innenraumgestalter und Bauleiter) vereinen gestalterische Kreativität mit baulicher Umsetzungsstärke – vom ersten Skizzenstrich bis zur Schlüsselübergabe.

Unser Angebot richtet sich an Menschen, die mehr wollen als Standardgrundrisse: Selbstständige, die ihr Homeoffice besser nutzen möchten. Familien, die aus wenig Raum viel machen wollen. Unternehmen, die Büros neu denken wollen – flexibel, nachhaltig und menschlich.

Unser Alleinstellungsmerkmal: Wir denken Räume vom Leben her – nicht vom Quadratmeterpreis. Das heisst: individuelle Konzepte, verständlich erklärt, professionell umgesetzt.

Unser Geschäftsmodell basiert auf Projektpauschalen, Planungsmodulen und optionalen Bauleistungsleistungen. Im ersten Jahr planen wir mit 10 Projekten, ab Jahr zwei mit wachsender Bekanntheit über Weiterempfehlungen und gezieltes Onlinemarketing.

Ziel: Aufbau einer etablierten, persönlich geführten Architekturmarke in Zürich – mit dem Potenzial, mittelfristig ein kleines Team zu führen und komplexere Projekte umzusetzen.

2 - Geschäftsidee & Angebot

Studio Weitblick GmbH ist ein junges Architekturbüro aus Zürich, das sich auf die Planung und Umsetzung von durchdachten, nutzungsoptimierten Raumkonzepten spezialisiert hat. Unsere Stärke liegt darin, aus wenig Raum viel zu machen – und dabei nicht nur funktionale, sondern auch ästhetisch und emotional ansprechende Lösungen zu entwickeln.

Unser Fokus: Räume mit Weitblick gestalten – funktional, flexibel, nachhaltig.

Wir richten uns an Privatpersonen und Kleinunternehmen, die auf begrenztem Raum leben oder arbeiten und dafür kreative, individuelle Lösungen suchen. Oft sind es Menschen, die sich mit bestehenden Standardgrundrissen nicht identifizieren können – Familien mit drei Kindern in einer 3-Zimmer-Wohnung, Selbstständige im Homeoffice oder kleine Teams mit hybridem Arbeitsmodell.

Unser Angebot umfasst:

- **Architektur und Innenarchitektur für kleine bis mittelgrosse Wohn- und Arbeitsräume:** Wir entwerfen ganzheitliche Raumkonzepte – vom Grundriss bis zur Möblierung. Unser Stil kombiniert zeitgemässes Design mit einem hohen Anspruch an Funktionalität.
- **Optimierung von Bestandsimmobilien & Umnutzungskonzepte:** Z.B. machen wir aus einem Dachboden ein Atelier, aus einer Altbauküche ein kompaktes Homeoffice oder aus einem ungenutzten Keller einen Rückzugsort für Teenager.
- **Projektplanung und Bauleitung:** Unsere Kunden erhalten alles aus einer Hand – von der ersten Skizze bis zur Koordination der Handwerker. Wir arbeiten dabei mit einem Netzwerk an lokalen Gewerbebetrieben.

- **Beratung zu nachhaltigen Materialien und Umbau im Bestand:** Statt neu zu bauen, denken wir um. Durch smarte Planung, Upcycling und ökologische Baustoffe helfen wir unseren Kunden, Ressourcen zu schonen und langfristig Kosten zu sparen.

Was uns besonders macht:

- Wir denken nicht in Quadratmetern, sondern in Möglichkeiten.
- Unsere Konzepte passen sich dem Leben der Menschen an – nicht umgekehrt.
- Wir kombinieren architektonisches Know-how mit Kreativität und Empathie.

Beispielprojekte:

- Umbau einer 2.5-Zimmer-Wohnung in ein Familiennest mit Homeoffice (Budget CHF 20'000)
- Gestaltung eines modularen Mini-Büros für ein Start-up im Coworking Space
- Umnutzung eines stillgelegten Estrichs als Yogaraum mit Tageslicht und Schallisolierung

3 - Markt & Zielgruppe

Der Architektur- und Einrichtungsmarkt in der Schweiz ist gross und differenziert – von grossen Baukonzernen bis zu spezialisierten Nischenanbietern. Studio Weitblick positioniert sich bewusst im wachsenden Bereich der individuellen, nachhaltigen und platzsparenden Raumkonzepte für Privatpersonen und kleinere Unternehmen.

Marktpotenzial:

Immer mehr Menschen wohnen urban, auf kleinerer Fläche – mit steigenden Anforderungen an Flexibilität, Funktionalität und Design. Gleichzeitig gewinnen Nachhaltigkeit und bewusster Konsum auch beim Thema Wohnen und Arbeiten an Bedeutung. Der Trend zu Homeoffice und hybriden Arbeitsformen verstärkt zudem den Bedarf an flexiblen, multifunktionalen Raumlösungen – insbesondere in Städten wie Zürich.

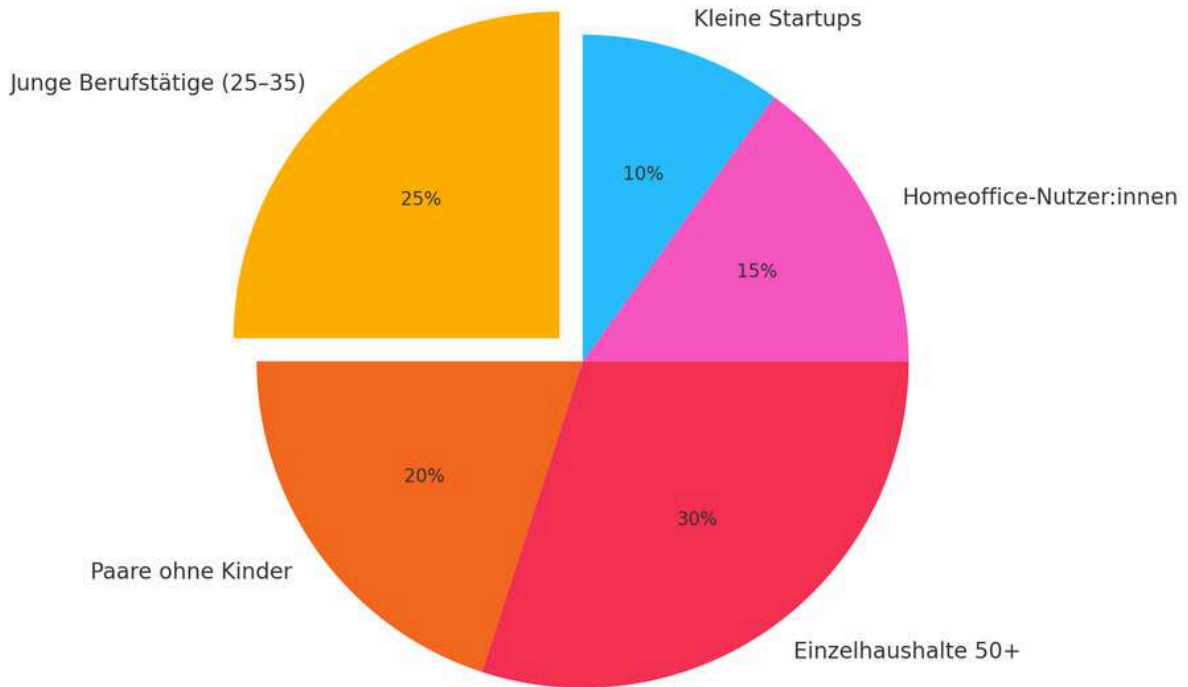
Laut BFS leben über 40 % der Haushalte im Kanton Zürich auf weniger als 80 m² – mit steigender Tendenz. Hier setzt Studio Weitblick an: durch durchdachte Planung, multifunktionale Möbel und kreative Raumnutzungskonzepte.

Zielgruppe:

Privatkunden:

- Junge Familien, die ihr Zuhause funktional und kindgerecht gestalten möchten
- Alleinstehende oder Paare in kleinen Stadtwohnungen
- Menschen im Umbruch (z. B. Trennung, Ruhestand, Umzug), die ihren Wohnraum neu definieren möchten
- Nachhaltigkeitsbewusste Kunden, die Wert auf langlebige, lokale Materialien und ressourcenschonendes Design legen

Fiktive Marktverteilung potenzieller Zielgruppen



Hinweis: Die dargestellten Zahlen basieren auf fiktiven Annahmen zur Illustration im Rahmen eines Muster-Businessplans.

Geschäftskunden (KMU):

- Startups, Beratungsfirmen oder Kreativagenturen mit kleinem Büro, die ein durchdachtes Raumkonzept für Produktivität und Atmosphäre suchen
- Ärzt:innen, Therapeut:innen, Yogastudios oder Co-Working-Anbieter mit kleinen Praxis- oder Gewerberäumen
- Eigentümergemeinschaften oder Investoren, die bestehende Räume aufwerten und nachhaltig nutzbar machen möchten

Konkurrenz & Differenzierung:

Der Markt ist zwar gut besetzt – mit klassischen Architekturbüros, Möbelhäusern oder Generalunternehmern. Doch Studio Weitblick hebt sich klar ab durch:

- Fokus auf kleine Flächen & clevere Lösungen
- Kombination aus Architektur, Innenarchitektur und Handwerk
- Persönliche, bezahlbare Beratung auch für kleinere Budgets
- Nachhaltige Materialien und lokale Handwerksbetriebe
- Klare Spezialisierung: Raumwunder statt Luxusvillen

Der Markt ist da – und er wächst. Die Zielgruppe ist klar umrissen, der Bedarf real. Studio Weitblick bedient keine Masse, sondern fokussiert sich auf eine engagierte Nische mit viel Potenzial.

4 - Marketing & Vertrieb

Ausgangslage:

Studio Weitblick ist ein neues Unternehmen. Es gibt noch keine grosse Bekanntheit, keine Empfehlungen, keine PR. Doch genau hier setzt das Marketing an: Sichtbarkeit schaffen, Vertrauen aufbauen und erste Kunden gewinnen.

Marketingstrategie: Sichtbarkeit & Positionierung

Ziel ist es, Studio Weitblick im Grossraum Zürich als Spezialistin für kreative, nachhaltige Raumkonzepte zu positionieren. Der Fokus liegt auf digitalen und persönlichen Kanälen – authentisch, nahbar und mit einem hohen Mehrwert.

Massnahmen:

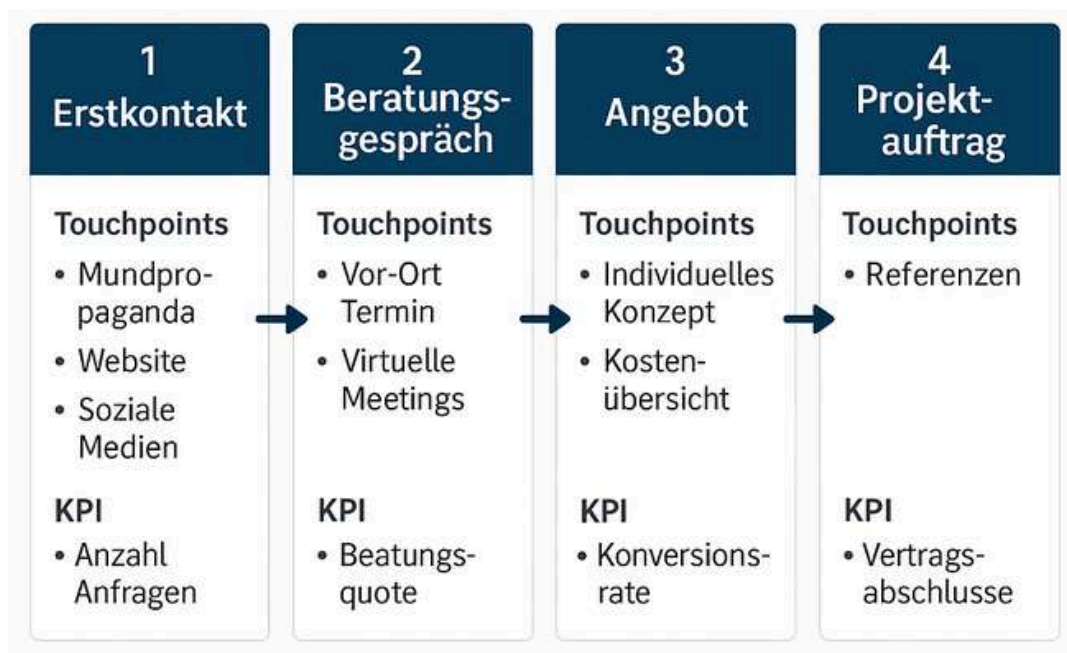
- **Website & Portfolio:** Klare Website mit Projektbeispielen, Hintergrundstory & Kontaktoption
- **Social Media (Instagram & LinkedIn):** Vorher-Nachher-Fotos, Projekt-Insights, Expertentipps, Einblicke ins Gründerteam
- **Content Marketing:** Blogartikel, Checklisten, Mini-Guides z. B. zu „kleine Räume clever nutzen“
- **Empfehlungsmarketing & Testimonials:** Aufbau erster Referenzen, aktive Nachfrage nach Google-Bewertungen
- **Lokale PR & Netzwerke:** Artikel in lokalen Magazinen, Mitgliedschaft bei Netzwerkplattformen, Teilnahme an Events

Vertrieb: Vom Erstkontakt zum Projektabschluss

Der Vertrieb erfolgt beratend, menschlich und direkt über die Gründer. Der Fokus liegt nicht auf Masse, sondern auf passgenauer Kundenansprache.

Vertriebsschritte:

1. **Erstkontakt** via Website, Social Media oder Empfehlung
2. **Erstgespräch** (kostenlos): Bedarf ermitteln, Budgetrahmen klären
3. **Angebot & Visualisierung**: Erstentwurf oder Moodboard zur Orientierung
4. **Projektauftrag**: Vertragsunterzeichnung, Planungsstart



Ziel: 10–12 abgeschlossene Projekte im 1. Jahr

Mit gezieltem Marketing und persönlichen Empfehlungen will das Gründerteam im ersten Jahr etwa ein Dutzend Projekte umsetzen – mit Fokus auf Zufriedenheit, Sichtbarkeit und Weiterempfehlungen.

5 - Organisation & Team

Hinter der Studio Weitblick GmbH stehen zwei Gründerpersönlichkeiten mit einem klaren Ziel: Räume neu denken – für mehr Lebensqualität auf kleiner Fläche.

Martina Keller (Architektin FH) bringt jahrelange Erfahrung aus dem Bereich Wohnraumentwicklung und Innenarchitektur mit. Ihr Fokus liegt auf funktionalen Raumkonzepten, die sich gestalterisch und praktisch zugleich in kleinen Wohnflächen umsetzen lassen. Martina übernimmt die Projektleitung, Kund:innenberatung und kreative Gesamtplanung.

David Baumann (Bauleiter & Innenausbauer) ist spezialisiert auf bauliche Umsetzung, Handwerkerkoordination und Projektcontrolling. Er verfügt über ein breites Netzwerk an lokalen Gewerken und sichert die professionelle Realisierung aller Projekte. David ist die operative Schnittstelle zwischen Entwurf und Umsetzung.

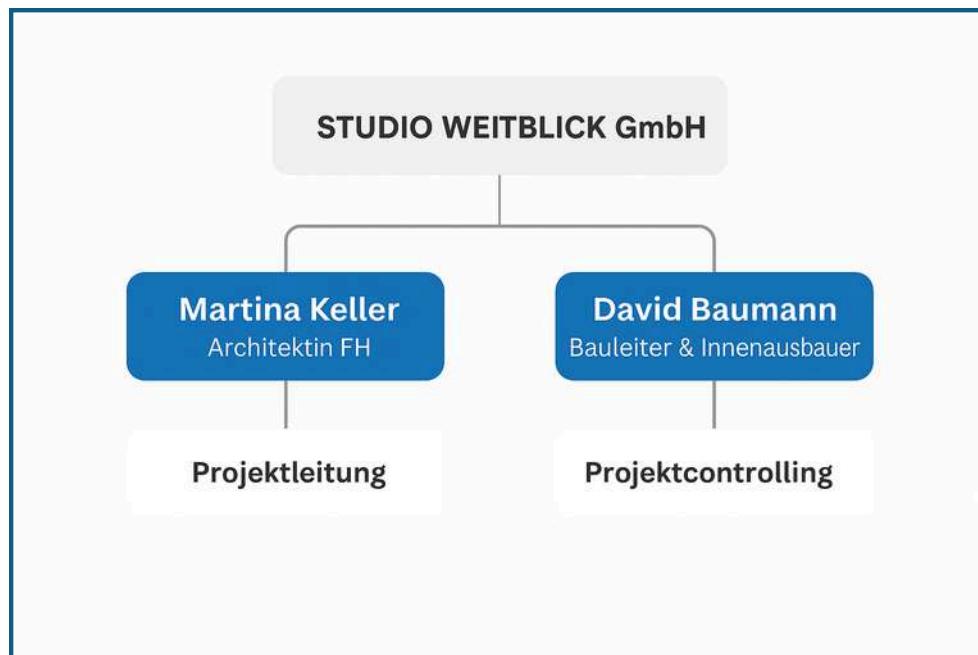
Zusätzliche Kompetenzen: Für administrative Aufgaben (z. B. Buchhaltung, Lohn, Mehrwertsteuer) arbeitet Studio Weitblick von Beginn an mit einer externen Treuhandstelle zusammen. Für visuelle Kommunikation (z. B. Renderings, Social Media) kommen projektweise Freelancer zum Einsatz.

Rechtliche Struktur & Rollenverteilung:

- Rechtsform: GmbH, je 50 % Stammanteile an Martina Keller & David Baumann
- Standort: Zürich, Büro im Co-Working Space inkl. Besprechungsraum
- Organisationsstruktur: flache Hierarchie mit klarer Aufgabenteilung und gemeinsamer strategischer Verantwortung

Wachstumsperspektive:

Für grössere Aufträge oder bei zunehmender Projektzahl ist geplant, ein festes Team aufzubauen – z. B. mit einer Projektassistenz, Junior-Planer: oder festem Handwerkerteam. Ziel ist es, mittel- bis langfristig intern Kapazitäten zu stärken und gleichzeitig flexibel auf Projektspitzen reagieren zu können.



6 - Finanzen & Planung

6.1. Startkapital & Investitionsbedarf

Ein solides Fundament braucht eine klare finanzielle Planung. Für den Start der Studio Weitblick GmbH haben die Gründer:innen Martina Keller und David Baumann einen Investitionsplan erstellt, der die wichtigsten Anschaffungen und Anfangskosten abbildet. Ziel ist es, die ersten sechs Monate sicher zu finanzieren – inklusive Aufbau der Infrastruktur, Marketing und Betriebskosten.

Gesamtes Startkapital: CHF 60'000.–

Davon:

- CHF 20'000.– als Stammkapital (gesetzlich für GmbH)
- CHF 40'000.– als zusätzliche Eigenmittel & Fremdkapital (z. B. durch Darlehen oder Ersparnisse)

Position	Kosten (CHF)
Büro- & Arbeitsplatzausstattung	12'000.–
IT & Software (inkl. CAD & Lizenzen)	6'500.–
Website & Branding	5'000.–
Marketing & Kommunikation (online/offline)	6'000.–
Beratungskosten (Treuhand, Recht, etc.)	2'000.–
Fahrzeuge / Mobilität	4'500.–
Liquiditätsreserve	6'000.–
Gesamt	CHF 42'000.–

Hinweis: Die Investitionskosten basieren auf Erfahrungswerten vergleichbarer Unternehmen und beinhalten bewusst einen Puffer für unvorhergesehene Ausgaben.

6.2. Laufende Kosten & Fixkostenstruktur

Für den nachhaltigen Betrieb der Studio Weitblick GmbH ist es essenziell, die monatlichen Fixkosten im Griff zu haben. Gerade in der Startphase entscheidet eine realistische und durchdachte Kostenstruktur darüber, wie lange das Unternehmen aus eigener Kraft überleben kann – auch ohne sofort hohe Umsätze zu erzielen.

Position	Kosten pro Monat (CHF)
Miete Büro & Nebenkosten	1'200.–
Löhne (2 Personen à CHF 4'200.– brutto)	8'400.–
Sozialversicherungen & BVG	1'500.–
Versicherungen (Betrieb, Haftpflicht, etc.)	400.–
Software-Abos & IT-Support	250.–
Internet & Telefon	120.–
Fahrzeug / Mobilität (Leasing, Benzin)	400.–
Buchhaltung / Treuhand	200.–
Marketing (laufend, online/offline)	500.–
Sonstiger Betriebsaufwand	300.–
Total Fixkosten / Monat	CHF 13'270.–

Jährliche Fixkosten: ca. CHF 159'240.–

6.3. Umsätze & Break-even-Analyse

Die Studio Weitblick GmbH plant ein nachhaltiges Geschäftsmodell, das sich aus wiederkehrenden Einnahmen und projektbasierten Aufträgen zusammensetzt. Für eine gesunde Unternehmensentwicklung liegt der Fokus auf planbaren, monatlichen Einnahmen durch bestehende Kunden sowie selektive Neukundenprojekte mit höherer Marge.

Einnahmequellen im Überblick:

Einnahmequelle	Durchschnittlicher Erlös (CHF)	Frequenz	Monatlicher Umsatz (CHF)
Content-Strategie für KMU	3'500.-	2 Projekte pro Monat	7'000.-
Social-Media-Betreuung (Retainer)	1'200.-	4 Kunden	4'800.-
Fotoproduktion (Einzelprojekt)	2'000.-	1 Auftrag pro Monat	2'000.-
Workshops & Schulungen (halbtägig)	900.-	2 pro Monat	1'800.-
Gesamter Monatsumsatz			CHF 15'600.-

Jahresumsatz (prognostiziert): CHF 187'200.-

Break-even-Point:

Break-even = Fixkosten gedeckt

- Fixkosten pro Monat: CHF 13'270.–
- Umsatz, um Break-even zu erreichen: CHF 13'270.–
- Aktuell geplanter Umsatz: CHF 15'600.–

Ergebnis: Studio Weitblick erreicht den Break-even ab dem 3. Betriebsmonat, bei planmässiger Entwicklung der Aufträge.

Annahmen & Sicherheitspuffer:

- 2 Monate Hochlaufphase ohne volle Auftragslage
- Rücklagen aus Eigenkapital decken die Differenz
- Ziel: Bis Monat 6 stabile Auslastung mit mindestens 80 % der geplanten Umsätze

6.4. Entwicklung über 3 Jahre (Planrechnung)

Ein realistischer Businessplan blickt nicht nur auf den Start, sondern zeigt auch, wie sich das Unternehmen mittelfristig entwickeln kann. Bei Studio Weitblick GmbH wird dabei bewusst konservativ geplant – mit realistischen Annahmen, saisonalen Schwankungen und wachsender Effizienz.

Die folgende Tabelle zeigt die erwartete Entwicklung von Umsatz, Kosten und Gewinn für die ersten drei Geschäftsjahre:

Geschäftsjahr	Jahr 1	Jahr 2	Jahr 3
Umsatz	CHF 187'200.–	CHF 228'000.–	CHF 268'000.–
Fixkosten	CHF 159'240.–	CHF 162'000.–	CHF 165'000.–
Variable Kosten	CHF 15'600.–	CHF 18'000.–	CHF 21'000.–
Gesamtkosten	CHF 174'840.–	CHF 180'000.–	CHF 186'000.–
Gewinn vor Steuern	CHF 12'360.–	CHF 48'000.–	CHF 82'000.–

Prognosen im Detail

- **Jahr 1:** Aufbaujahr mit Fokus auf Bekanntheit, erste Retainer-Verträge und Testläufe mit strategischen Partnern. Die Gewinnzone wird knapp erreicht – Fokus liegt auf Stabilität, nicht auf Wachstum.
- **Jahr 2:** Höhere Auslastung, steigende Bekanntheit, mehr Retainer-Kunden. Einzelprojekte mit höherer Marge und wiederkehrende Aufträge bringen Planbarkeit.
- **Jahr 3:** Ausbau von Schulungen, Skalierung durch strukturierte Pakete & gezielte Leadgenerierung. Weitere Optimierung interner Prozesse und leicht steigende Fixkosten durch Tools & Team-Zuwachs.

6.5. Finanzierungsstrategie

Damit Studio Weitblick GmbH wie geplant starten kann, braucht es neben unternehmerischem Einsatz auch eine solide Finanzierung. In diesem Abschnitt wird transparent aufgezeigt, woher das Startkapital kommt, wie es eingesetzt wird – und wie das Unternehmen finanziell auf sicheren Beinen steht.

Startkapital & Eigenmittel:

Für die Gründung und den Aufbau in den ersten 12 Monaten werden rund CHF 40'000.– benötigt.

Verwendungszweck	Betrag
GmbH-Gründungskapital	CHF 20'000.–
Büroausstattung & Technik	CHF 6'000.–
Website, Branding, Kommunikation	CHF 4'000.–
Marketing & Werbemittel	CHF 5'000.–
Reserven (3 Monate Fixkosten)	CHF 5'000.–
Gesamtbedarf	CHF 40'000.–

Finanzierungsquellen:

- **Eigenkapital (Gründer:innen): CHF 25'000.–**

Jana und Marc bringen ihr Ersparnis ein und zeigen damit starkes Engagement.

- **Privates Darlehen: CHF 10'000.–**

Ein zinsfreies Darlehen aus dem Freundeskreis hilft beim Aufbau.

- **Förderbeitrag RAV (geplant): CHF 5'000.–**

Antrag auf Einstiegshilfe für selbständige Tätigkeit im Rahmen der beruflichen Wiedereingliederung.

7 - Chancen & Risiken

Jedes Unternehmen birgt Risiken – doch wer sie kennt, kann vorausschauend handeln. In diesem Kapitel zeigt Studio Weitblick GmbH, dass es nicht nur Potenziale sieht, sondern auch mögliche Stolpersteine im Blick hat. Ziel ist nicht, Risiken zu verschweigen, sondern sie bewusst zu benennen und konkrete Strategien zur Risikominimierung darzulegen.

7.1. Mögliche Risiken & Gegenmassnahmen

Risiko	Auswirkung	Gegenmassnahme
Auftragsflaute in den ersten Monaten	Liquiditätsengpass	Aufbau von Rücklagen, parallele Aufträge aus Freelance-Netzwerk
Fehlender Bekanntheitsgrad	Wenig Kundenzufluss	Gezielte lokale Werbung, Networking, Empfehlungen
Technikausfall oder Systemprobleme	Verzögerte Kundenprojekte	Cloud-Backups, IT-Support-Partner, Versicherung
Krankheit eines Gründers / einer Gründerin	Projektstopps	Vertretung über Freelancer-Netzwerk, klare Projektdokumentation
Marktveränderung durch neue Wettbewerber	Preisdruck, weniger Sichtbarkeit	USP schärfen, Zielgruppennische klar besetzen

7.2. Chancen & Entwicklungsmöglichkeiten

Trotz aller Vorsicht steht eines im Zentrum: die Chancen. Jana und Marc wollen mit Studio Weitblick GmbH nicht nur einen sicheren Lebensunterhalt aufbauen, sondern Schritt für Schritt wachsen – qualitativ und nachhaltig.

Diese Potenziale werden konkret verfolgt:

- **Wachstum durch neue Geschäftsfelder**

Mittelfristig Angebot von Webentwicklung oder Online-Kursen geplant

- **Zusatzservices für Stammkunden**

z.B. monatliche Contentpflege oder Newsletter-Management

- **Kooperation mit lokalen Agenturen**

Gegenseitige Empfehlung, White-Label-Arbeiten

- **Markenaufbau in der Region**

Sichtbarkeit als „Agentur mit Weitblick“ im Zürcher Umland

Abschluss

Mit diesem Businessplan zeigt die Studio Weitblick GmbH nicht nur, dass hinter der Idee ein durchdachtes Konzept steht – sondern auch ein Team, das mit klarem Blick und realistischem Plan ins Unternehmertum startet.

Die Vision:

Kreativität, Nachhaltigkeit und wirtschaftlicher Erfolg vereinen – für Kunden, die mehr wollen als schöne Bilder, und für einen Markt, der Raum für Gestaltung lässt.

Wir danken dir fürs Durchlesen, Mitdenken und Mitfühlen.
Auf eine mutige Gründung – mit Weitblick.

Das Team von Studio Weitblick GmbH