

Businessplan

Secondhand-Laden

Firmenname

Name

Straße, Hausnummer

PLZ, Ort

Telefonnummer

Faxnummer

E-Mail-Adresse

Datum der Unternehmensgründung

Businessplan Secondhand-Laden

Inhaltsverzeichnis

Zusammenfassung	3
Lebenslauf des Gründers	4
Rechtsform	5
Standort	5
Leistungsangebot	6
Zielgruppe	6
Stärken / Schwächen	7
Marktumfeld	8
Mitbewerberanalyse	8
Einkauf	8
Umsatzplanung	9
Kostenplanung	10
Personalplanung	11
Investitionsplanung	12
Rentabilitätsplanung	13
Liquiditätsplanung	14
Finanzierungsplanung	15
Marketing / Vertrieb	16
Rechtliche Voraussetzungen	17
Risikoanalyse	17
Ziele und Visionen	17
Zeitplan	18

Zusammenfassung

Ich werde mich mit einem Secondhand-Laden selbstständig machen.

Das Interesse der Deutschen ist groß. Im Rahmen einer Re-Commerce-Studie von Sempora Consulting gaben 53 Prozent der Verbraucher an, in den vergangenen zwölf Monaten Second-Hand-Ware gekauft zu haben. In der Altersgruppe der 18- bis 34-Jährigen lag der Anteil sogar bei 65 Prozent. Gleichzeitig erklärten 45 Prozent der Befragten, im betreffenden Zeitraum mindestens ein Produkt selbst verkauft zu haben. Treiber dürften vor allem die günstigen Preise für teilweise fast neuwertige Produkte sein.

Die Produktlebenszyklen vor allem von elektronischen Artikeln wie Smartphones werden kürzer. Das sorgt für Bewegung auf dem Second-Hand-Markt. Hinzu kommt das ökologische Argument. Neben Second-Hand-Business erleben auch Sharing-Angebote einen Boom. Der individuelle und vor allem: einmalige Besitz von Produkten gilt für viele Zielgruppen nicht mehr als "cool". Re-Commerce ermöglicht Schnäppchenjagd bei gleichzeitig gutem Gewissen. Anbieter wie Flip4new thematisieren dies auch gleich auf der Startseite.

(Quelle: <http://etailment.de>)

Das Leistungsangebot besteht im An- und Verkauf von gebrauchten Waren aller Art. Die Waren werden gebraucht gekauft. Hierbei gilt, dass jeder Kunde, der in dem Laden einkauft, auch als potentieller Lieferant angesprochen wird. Die Kunden haben auf diese Weise die Möglichkeit, einen Teil des Kaufpreises ähnlich einem Tauschhandel ihrerseits in gebrauchten Artikeln zu zahlen. Ab einem Einkaufswert von 30.- Euro werden Waren nicht nur angekauft, sondern auch als Kommissionsware angenommen. Der Besitzer erhält in diesem Fall also nur Geld, nachdem die Ware verkauft wurde. Für diese Leistung berechne ich eine Kommission in Höhe von ca. 30 % auf den Verkaufspreis.

Bereits im ersten Jahr soll ein Umsatz in Höhe von 112.000 Euro erzielt werden. Im zweiten Jahr steigt der Umsatz auf ca. 243.000 Euro an und wird ab dem dritten Jahr bei ungefähr 283.000 Euro pro Jahr liegen.

Bei der Kostenplanung wurde vor allem darauf geachtet, den Finanzbedarf so gering wie möglich zu halten. Größte Position bei der Gründung ist der Wareneinkauf. Diese Kosten sollen durch ein geschicktes Einkaufsmanagement so gering wie möglich gehalten werden. Hochpreisige Waren werden auch auf Kommissionsbasis verkauft. Ab dem zweiten Jahr kommen als großer Posten die Personalkosten hinzu. Um diese so gering wie möglich zu halten, werde ich in der Aufbauphase sämtliche Arbeiten eigenständig erbringen.

Zum Zeitpunkt der Unternehmensgründung werden 10.000 Euro Investitionen in Geschäftsausstattung und 2.000 Euro in Computer Hard- und Software getätigt, in den weiteren Jahren nochmals jeweils 2.000 Euro pro Jahr für Geschäftsausstattung.

Das Unternehmen wird als Einzelunternehmen von **(Ihr Name)** gegründet. Ich verfüge über jahrelange Erfahrung im Secondhand Bereich und über hervorragende Kontakte zur Zielgruppe.

Der Kapitalbedarf der Existenzgründung beträgt **(tragen Sie hier Ihren Kapitalbedarf ein, den Sie im Finanzplan errechnet haben)** und wird folgendermaßen gedeckt:

- Eigenkapital: **Höhe der Eigenmittel**
- Fremdkapital: **Höhe der aufgenommenen Darlehen**

Der Start des Unternehmens ist am **(tragen Sie hier das geplante Startdatum ein)**