Businessplan

Sportartikel-Laden

Firmenname

Name
Adresse
Telefonnummer
Faxnummer
E-Mail-Adresse
Datum der Unternehmensgründung

Businessplan Sportartikel-Laden

Inhaltsverzeichnis

Zusammenfassung	3
Lebenslauf des Gründers	4
Standort	4
Rechtsform	5
Leistungsangebot	5
Zielgruppe	6
Stärken / Schwächen	7
Marktumfeld	8
Mitbewerberanalyse	9
Umsatzplanung	10
Personalplanung	11
Kostenplanung	12
Investitionsplanung	13
Liquiditätsplanung	14
Rentabilitätsplanung	15
Finanzierungsplanung	16
Marketing	17
Rechtliche Voraussetzung	18
Risikoanalyse	18
Ziele und Visionen	18
Zeitplan	19

Zusammenfassung

Ich werde mich mit einem Sportartikel-Laden selbstständig machen. Das Leistungsangebot besteht aus stationärem Handel mit Sportartikeln. Hierzu gehören Sportbekleidung, Sportgeräte und Zubehör und Sportschuhe. Beratung und Tipps für die Kunden. Auf Wunsch Verpackung der Waren als Geschenk. Zusätzlich Handel mit den angebotenen Waren im Internet über Ebay und eigenem Webshop.

Der gesamte Sportartikelumsatz liegt knapp unter 6 Mrd. EUR, der wertmäßige Marktanteil des Fachhandels daran beträgt etwa ein Drittel. Der Markt wird voraussichtlich auch in Zukunft stabil bleiben, denn die Freizeit – und hier besonders der Sport – genießt in unserer Gesellschaft einen hohen Stellenwert. Hier sei nur stellvertretend der „Körperkult“ genannt, der hohe Prozentzahlen der 20-35jährigen zum Bodystyling in die Fitness-Studios treibt. Die stärkste Sportmarke in Deutschland ist Adidas mit 94% Bekanntheitsgrad. Bei jedem zweiten Deutschen hängt ein Bekleidungsstück von Adidas im Kleiderschrank.

Untersuchungen der Industrie haben ergeben, dass bis zu 80 Prozent der Sportbekleidung nicht beim Sport, sondern im Alltag getragen werden. Bei der Auswahl von Sportbekleidung achtet der Käufer zunächst auf Qualität, dann auf ein schönes Design und eine optimale Passform. Die Zielgruppe beschreibt ihr eigenes typisches Alltagsoutfit überwiegend als lässig/leger oder sportlich/casual.

Im Gründungsjahr ist ein Umsatz in Höhe von 186.000 Euro geplant. Im zweiten Jahr steigt der Umsatz auf ca. 265.000 Euro an und bleibt dann etwa konstant bei ca. 288.000 Euro ab dem dritten Jahr. Um diesen Umsatz zu erreichen wird der Gründer in den ersten 3 Jahren komplett auf Urlaub verzichten, da es besonders in der Startphase wichtig ist, als zuverlässiger Ansprechpartner „immer zur Stelle“ zu sein.

Bei der Kostenplanung wurde vor allem darauf geachtet, den Finanzbedarf so gering wie möglich zu halten. Größte Position ist der Wareneinkauf. Für den Start wurden 70.000 Euro für den Wareneinkauf eingeplant. Der Gründer wird sich hier um günstige Konditionen bei Großhändlern und Herstellern bemühen. Bei der Auswahl der Lieferanten wird besonders auf folgende Punkte geachtet: Rabatte, Kulanz bei Reklamationen, Bandbreite des Sortiments. Die Beteiligung an einer Einkaufskooperation wird zurzeit geprüft.

Der Businessplan sieht Anfangsinvestitionen in Höhe von 22.500 € vor. Hiervon sind alleine für die Ladenausstattung 20.000 € eingeplant.

Das Unternehmen wird als Einzelunternehmen von (Ihr Name) gegründet. Der Gründer verfügt über weitreichende Erfahrung im Facheinzelhandel mit Sportartikeln.

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

- Eigenkapital: Höhe der Eigenmittel
- Fremdkapital: Höhe der aufzunehmenden Darlehen

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