

Businessplan

Tinten-Refill-Shop (Drucker-Tankstelle)

Firmenname

Name

Straße, Hausnummer

PLZ, Ort

Telefonnummer

Faxnummer

E-Mail-Adresse

Datum der Unternehmensgründung

Businessplan Refill-Shop (Drucker-Tankstelle)

Inhaltsverzeichnis

Zusammenfassung	3
Lebenslauf des Gründers	4
Standort	5
Rechtsform	6
Leistungsangebot	6
Zielgruppe	7
Stärken / Schwächen	8
Marktumfeld	9
Mitbewerberanalyse	10
Umsatzplanung	11
Personalplanung	12
Kostenplanung	13
Investitionsplanung	14
Liquiditätsplanung	15
Rentabilitätsplanung	16
Finanzierungsplanung	17
Marketing	18
Rechtliche Voraussetzung	19
Risikoanalyse	19
Ziele und Visionen	19
Zeitplan	20

Zusammenfassung

Ich werde mich mit einem Refill-Shop (Druckertankstelle) selbstständig machen. Das Leistungsangebot umfasst kostengünstiges Nachfüllen von fast allen gängigen Patronen von Tintenstrahldruckern und Lasertoner-Kartuschen in einem zentral gelegenen Ladengeschäft. Zusätzlich werden Originale und kompatible Patronen sowie Nachfüllset und Zubehör wie Kopier- und Fotopapier verkauft. Weiterer Service ist eine umfangreiche Beratung der Kunden.

Zielgruppe sind Privatpersonen, Freiberufler sowie Kleine und Mittelständige Unternehmen im Umkreis von 20 Kilometern um den Firmensitz.

Der Refill-Markt in Deutschland hat mittlerweile einen festen Platz im Segment der Druckerpatronen und Laserkartuschen eingenommen. Die ersten Refill-Stationen kamen vor einigen Jahren in Deutschland auf den Markt. Heute gibt es fast in jeder größeren Stadt eine Refill-Station. Refillstationen, oder auch Druckertankstellen, Tintentankstellen oder Tintenshops genannt, gibt es im Franchising, als eigenständigen Shop oder durch Bindung an Lieferanten durch sogenannte Lieferantenverträge.

Aktuell werden in Deutschland rund 30% aller Tintenpatronen wieder befüllt. Dies geschieht teilweise in mühseliger Arbeit zu Hause und im Büro, am Schreibtisch und zum anderen Teil in so genannten Tintentankstellen, Refillshops und im Tintenshop. Diese Refillshops sind hierbei auf dem Vormarsch. Immer mehr Verbraucher tendieren dazu, ihre Druckerpatronen in einer der zahlreichen Tintenshops oder Tintentankstellen und Refill Shops von Profis befüllen zu lassen. Das liegt eindeutig an der geringeren Fehlerquote durch Verwendung professionellen Refillzubehörs wie Refillclips, Ultraschallgeräte, spezielle Düsenreinigungs-Systeme, den hohen Grad an Erfahrung und vieles mehr. An vielen Standorten ist dadurch der Anteil der Wiederbefüllungen auf bis zu 60% gestiegen. Entsprechend gesunken ist die Anzahl der verkauften Original-Patronen. Dies geht soweit, dass wir beobachten konnten, wie Warenhäuser Ihre Sortimente verkleinern. Grund dafür ist der geringere Verkauf von Original-Druckerpatronen.

Im Gründungsjahr ist ein Umsatz in Höhe von 82.000 Euro geplant. Im zweiten Jahr steigt der Umsatz auf ca. 123.000 Euro an und bleibt dann etwa konstant bei ca. 126.000 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 Partner der Auftraggeber „immer zur Stelle“ zu sein.

Der Businessplan sieht Anfangsinvestitionen in Höhe von 17.000 € vor. Hiervon sind alleine für die Ladenausstattung 15.000 € eingeplant.

Das Unternehmen wird als Einzelunternehmen von **(Ihr Name)** gegründet.

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 erfolgt am **(tragen Sie hier das geplante Startdatum ein)**