

Businessplan

Zoofachhandel

Firmenname

Name

Straße, Hausnummer

PLZ, Ort

Telefonnummer

Faxnummer

E-Mail-Adresse

Datum der Unternehmensgründung

Businessplan Zoofachhandel

Inhaltsverzeichnis

Zusammenfassung	3
Lebenslauf des Gründers	4
Standort	5
Rechtsform	6
Leistungsangebot	6
Zielgruppe	6
Stärken / Schwächen	7
Marktumfeld	8 – 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 Zoofachhandel selbstständig machen. Das Leistungsangebot umfasst den stationären „Handel“ mit Tieren, Tiernahrung und Zubehör. Zielgruppe sind insbesondere die Katzen- und Hundehalter sowie die Aquarienbesitzer.

Nach Angaben des Zentralverbandes Zoologischer Fachbetriebe werden in Deutschland rund 23,3 Mio. Heimtiere gehalten, ohne Aquariums und Terrariumsbewohner einzeln zu zählen. Deutlich zugenommen hat dabei die Zahl der in Aquarien und in Gartenteichen gehaltenen Fische, während die Hunde- und Katzenpopulationen stabil bleiben. Die Haltung von Vögeln ist rückläufig.

Die Tierfreunde greifen für die Versorgung oft tief in die Tasche, übertroffen wird die (finanzielle) Tierliebe der Deutschen nur von den Briten. Dieser Markt trotzt nach Angaben der Händler konjunkturellen Krisen. Das Marktvolumen beträgt rund 3,6 Mrd. EUR, davon entfallen auf Heimtierbedarf rund 26 % und auf Tiernahrung 74 %.

Zusätzlich wird die Zielgruppe erweitert, indem die Artikel auch über Internet angeboten werden.

Der erzielbare Umsatz hängt u. a. vom Sortimentsschwerpunkt ab. Ein wichtiger Faktor ist auch die Größe des Verkaufsraums. Ein Umsatzplus melden oft Läden mit mehreren Schaufenstern. Eckläden sind in diesem Zusammenhang besonders günstig.

Ich werde zumindest in der Startphase ohne zusätzliches Personal auskommen. Personal wird erst bei steigenden Umsätzen je nach Bedarf stundenweise eingestellt. Hierfür eignen sich besonders Hausfrauen und Berufsrückkehrer. Ich verfüge aus meiner bisherigen Tätigkeit über zahlreiche Kontakte zu potentiellen Mitarbeitern, welche auch Teilzeit arbeiten möchten.

Im Gründungsjahr ist ein Umsatz in Höhe von 165.000 Euro geplant. Im zweiten Jahr steigt der Umsatz auf ca. 223.000 Euro an und bleibt dann etwa konstant bei ca. 302.000 Euro ab dem dritten Jahr. Um diesen Umsatz zu erreichen werde ich in den ersten 3 Jahren weitestgehend auf Urlaub verzichten, da es besonders in der Startphase wichtig ist, als zuverlässiger Partner der Kunden „immer zur Stelle“ zu sein.

Der Businessplan sieht Anfangsinvestitionen in Höhe von 22.000 € vor. Hiervon sind alleine für die Ladenausstattung 20.000 € eingeplant.

Das Unternehmen wird als Einzelunternehmen von (Ihr Name) gegründet. Ich verfüge über weitreichende Erfahrung in der Branche.

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)