

Businessplan

Babymode Laden

Firmenname

Name

Straße, Hausnummer

PLZ, Ort

Telefonnummer

Faxnummer

E-Mail Adresse

Datum der Unternehmensgründung

Businessplan Babymodeladen

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 Babymode-Laden selbstständig machen. Das Leistungsangebot umfasst den Stationären Handel mit Babymode, Verkauf von Baby- und Kleinkinderkleidung, Mode für Schwangere und Baby-Artikeln sowie die Beratung und Tipps für junge Mütter. Auf Wunsch Verpackung der Waren als Geschenk. Zusätzlich Handel mit den angebotenen Waren im Internet über Ebay und eigenen Webshop.

Zielgruppe sind Mütter von Kindern bis zum Kleinkinderalter und Schwangere im Umkreis von 20 Kilometern. In dieser Zielgruppe wird besonders das Segment der Besserverdienenden angesprochen, da die angebotenen Waren sich im oberen Preissegment bewegen.

Die gesamte Textilbranche bringt es auf rund 55 Mrd. EUR Umsatz. Der Verkauf von Kinderkleidung im spezialisierten Fachhandel beträgt rund 0,5 Mrd. EUR (netto) Nach Einschätzung des BTE gehörten - gegen den Trend - spezialisierte Geschäfte und höherwertige Angebote genau so zu den Gewinnern wie die Discounter. Die rund 1.900 Fachgeschäfte mit Sortimentsschwerpunkt Kinder- und Babybekleidung halten einen Marktanteil um 20 Prozent.

Zentraler Erfolgsfaktor für das Konzept ist der Standort: Der gut sortierte qualitätsbewusste Babyausstatter braucht im Einzugsgebiet viele junge Familien mit hohem Einkommen - nur die sind bereit und fähig, für Markenware zu zahlen.

Im Gründungsjahr ist ein Umsatz in Höhe von 200.000 Euro geplant. Im zweiten Jahr steigt der Umsatz auf ca. 347.000 Euro an und bleibt dann etwa konstant bei ca. 375.000 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 50.000 Euro für den Wareneinkauf eingeplant. Der Gründer wird sich hier um günstige Konditionen bei Großhändlern und Herstellern bemühen. Zweitgrößte Position sind auf lange Sicht die Personalkosten. Daher wird der Gründer Personal erst je nach Bedarf nach erfolgreicher Startphase einstellen.

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. Der Gründer verfügt über weitreichende Erfahrung im Facheinzelhandel mit Babymode.

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)**