

# Businessplan

## Bioladen

### **Firmenname**

Name

Straße, Hausnummer

PLZ, Ort

Telefonnummer

Faxnummer

E-Mail-Adresse

Datum der Unternehmensgründung

# Businessplan Bioladen

## 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

Der Gründer wird sich mit einem Bioladen selbstständig machen. Das Leistungsangebot umfasst den Stationären Handel mit biologisch hergestellten Artikeln, hierzu zählen Lebensmittel, spezielle diätetische Lebensmittel, Naturarzneimittel, Körperpflegeprodukte, Kosmetik und verschiedene Randsortimente wie Bücher. Zum Angebot gehört immer auch eine fachkundige Beratung und Tipps für die Kunden. Das Angebot wird durch eine Frischetheke abgerundet, um durch den wachsenden Convenience-Markt zusätzliche Kunden zu gewinnen.

Zielgruppe sind Kunden, die eine spezielle Diät einhalten müssen oder wollen, sowie Gesundheitsbewusste Verbraucher, die Wert auf gutes Essen legen und denen Qualität und Herkunft der Zutaten wichtig ist. In dieser Zielgruppe wird besonders das Segment der Besserverdienenden angesprochen, da sich das Angebot im oberen Preissegment bewegt. Räumlich liegt die Zielgruppe in einem Umkreis von ca. 5 Kilometern um den Standort des Ladengeschäfts.

Das zunehmende Gesundheitsbewusstsein vieler Bundesbürger lässt sie auch tiefer in die Tasche greifen: Immer mehr Verbraucher sind bereit, für gesunde Bioprodukte die höheren Preise zu akzeptieren. Die Ablehnung von "Genfood" oder die immer wieder auftretenden Lebensmittelskandale bringen mehr Kunden auch in Bioläden. Bioläden werden zunehmend attraktiv für Verbraucher, die Wert auf gutes Essen legen und denen Qualität und Herkunft der Zutaten wichtig ist. Sie suchen nach Quellen, denen sie vertrauen können.

Im Gründungsjahr ist ein Umsatz in Höhe von 328.000 Euro geplant. Im zweiten Jahr steigt der Umsatz auf ca. 530.000 Euro an und bleibt dann etwa konstant bei ca. 600.000 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.

Größte Position ist der Wareneinkauf. Für den Start wurden 40.000 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 22.000 € vor. Hiervon sind allein für die Ladenausstattung 20.000 € eingeplant.

Das Unternehmen wird als Einzelunternehmen von **(Ihr Name)** gegründet. Der Gründer verfügt über weitreichende Erfahrung im Bereich biologisch hergestellter Produkte.

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)**