

Businessplan

Blumenladen

Firmenname

Name

Straße, Hausnummer

PLZ, Ort

Telefonnummer

Faxnummer

E-Mail-Adresse

Datum der Unternehmensgründung

Businessplan Blumenladen

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 Blumenladen selbstständig machen. Das Leistungsangebot umfasst den stationären Blumenhandel, Verkauf von Blumen, Pflanzen und pflanzennahen Artikeln sowie Beratung und Tipps für die Pflege der Pflanzen. Auf Wunsch wird die Verpackung der Blumen als Geschenk angeboten. Der Blumenfachhandel zeichnet sich dadurch aus, dass er das einschlägige Sortiment das ganze Jahr über und in entsprechender Auswahl führt. Die wesentlichen Stärken der inhabergeführten Blumenfachgeschäfte liegen in der individuellen, zum jeweiligen Anlass passenden Zusammenstellung von Blumensträußen.

Als besonders ausgabefreudig für Blumen erweisen sich die Haushalte Selbständiger im Alter zwischen 25 und 45 Jahren, hierbei besonders die Single-Haushalte, gefolgt von denen der Beamten, Angestellten und Rentner. Arbeiter- und Landwirthaushalte stehen am Ende dieser Liste. Zusätzlich werden gezielt Firmenkunden angesprochen, die das Angebot entweder bei Jubiläen nutzen oder ein Abonnement für ihre Räume abschließen.

Im europäischen Vergleich nehmen die Bundesbürger den Spitzenplatz beim Kauf von Blumen ein. Nach Expertenschätzung fließt ein gutes Drittel der Gesamtausgaben (35%) in die Kassen der rund 13.000 Blumenfachgeschäfte und Einzelhandelsgärtnereien, die im Jahr zusammen um die 5 Mrd. EUR Umsatz erreichen. Dazu kommen rund 3.500 Gartencenter, die zu Baumarktketten gehören und laut BBE-Studie zusammen fast 30 Prozent Marktanteil halten. Der Fachhandel selbst besteht aus kleinen Unternehmen, vier von fünf Blumenhändlern setzen unter 250.000 EUR im Jahr um. Beim wichtigen Segment Schnittblumen legen Marktstände und Straßenverkauf sowie der (Lebensmittel-) Einzelhandel weiter zu.

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. Der Gründer verfügt aus seiner bisherigen Tätigkeit über zahlreiche Kontakte zu potentiellen Mitarbeitern, welche auch Teilzeit arbeiten möchten.

Im Gründungsjahr ist ein Umsatz in Höhe von 131.000 Euro geplant. Im zweiten Jahr steigt der Umsatz auf ca. 249.000 Euro an und bleibt dann etwa konstant bei ca. 270.000 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 22.000 € vor. Hiervon sind allein für die Ladenausstattung 20.000 € eingeplant.

Das Unternehmen wird als Einzelunternehmen von **(Ihr Name)** gegründet. Ich verfüge über weitreichende Erfahrung im Blumenhandel.

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)**