

# Businessplan

## Buchhandel

### **Firmenname**

Name

Straße, Hausnummer

PLZ, Ort

Telefonnummer

Faxnummer

E-Mail-Adresse

Datum der Unternehmensgründung

# Businessplan Buchhandel

## Inhaltsverzeichnis

Zusammenfassung	3
Lebenslauf des Gründers	4
Standort	5
Rechtsform	6
Leistungsangebot	6
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 Buchhandel selbstständig machen. Das Leistungsangebot umfasst den stationären Buchhandel, Verkauf von Büchern und buchhandelsnahen Artikeln. Auf Wunsch Verpackung der Artikel als Geschenk.

Die Zielgruppe besteht aus gebildeten und lesefreudigen Kunden im Umkreis von 20 Kilometern. Die im Einzugsgebiet lebende Bevölkerung beträgt **ca. XXX Einwohner**. Laut Börsenverein des Deutschen Buchhandels lesen fast 60 % der Bevölkerung mindestens ein Buch pro Jahr. Auf die Einwohnerzahl im Einzugsgebiet errechnet sich also eine Größe der Zielgruppe von **XXX** potentiellen Kunden.

Der deutsche Buchmarkt erwirtschaftet ein geschätztes Gesamtvolumen von rund 9,13 Milliarden Euro zu Endverbraucherpreisen, was einem Umsatzanstieg um 0,9 Prozent gegenüber dem Vorjahr entspricht. Der Sortimentsbuchhandel ist nach wie vor der bedeutendste Vertriebsweg für Bücher. Er erwirtschaftet mit einem geschätzten Umsatz zu Endverbraucherpreisen von 5 Milliarden Euro 54,8 Prozent des gesamten Buchumsatzes.

Der Buchhandel unterliegt als eine der wenigen Ausnahmen der gesetzlichen Ladenpreisbindung der Produkte durch den Hersteller. Diese Einschränkung stabilisiert die Preise, bietet kleinen Verlagen und Buchhändlern gleiche Wettbewerbsbedingungen wie den Großen - begrenzt aber auch den wirtschaftlichen Spielraum der Buchhändler auf eine relativ feste gemeinsame Betriebshandelsspanne von ca. 30 Prozent. Diese Spanne kann nicht - wie in anderen Branchen - durch Preiserhöhungen gesteigert werden.

Ich werde zumindest in der Startphase ohne zusätzliches Personal auskommen. Personal wird erst bei steigenden Umsätzen je nach Bedarf in Teilzeit eingestellt.

Im Gründungsjahr ist ein Umsatz in Höhe von 128.000 Euro geplant. Im zweiten Jahr steigt der Umsatz auf 232.000 Euro an und bleibt dann etwa konstant bei ca. 240.000 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 allein für die Ladenausstattung 15.000 € eingeplant. Der Rest der Investitionen fließt in EDV. Im zweiten und im dritten Jahr sind zusätzlich jeweils 2.000 € für Ladeneinrichtung eingeplant.

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

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)**