Businessplan

Fahrradhandel

Firmenname

Name
Straße, Hausnummer
PLZ, Ort
Telefonnummer
Faxnummer
E-Mail-Adresse
Datum der Unternehmensgründung

Businessplan Fahrradhandel

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 Fahrrad-Laden selbstständig machen. Das Leistungsangebot besteht aus stationärem Handel mit hochwertigen Neu-Fahrrädern, Ersatzteilen und Zubehör. Hinzu kommen die Wartung, kleine Reparaturen, Beratung und Tipps für die Kunden. Zusätzlich Handel mit den angebotenen Waren im Internet über Ebay und eigenem Webshop. Als weiteren Service wird der Verkauf von Gebraucht-Fahrrädern auf Kommissionsbasis angeboten.

In Deutschland gibt es ca. 5.400 Fahrradhändler und 235 reine Fahrrad-Werkstätten. Der Branchenumsatz im Fahrradhandel liegt bei ca. 3 Milliarden Euro. Rund 46 % der Betriebe sind kleine Betriebe mit nur 1-2 Mitarbeitern und etwa ein Drittel bleibt unter einem Jahresumsatz von 125.000 Euro. Reine Werkstattunternehmen sind im Fahrradhandel die Ausnahme, in der Regel bieten Händler auch zusätzlich Werkstattservice an. Der Umsatzanteil aus diesem Bereich macht nach Verbandsangaben im Schnitt 18 Prozent, bei kleinen Betrieben bis zu 25 Prozent aus. Der Marktanteil des Fachhandels liegt bei 59 %, Verbrauchermärkte haben einen Anteil von 34 % und der Internethandel hat einen Marktanteil von 7 %. Der wertmäßige Umsatz im Fachhandel übertrifft mit 70 Prozent Marktanteil den Anteil am Stückabsatz deutlich: Über den Fachhandel laufen vor allem die hochpreisigen Sortimente, die wiederum mehr Nachfrage nach Zubehör und Wartung bewirken.

Umsatzspitzen liegen in den Frühjahrs- und Sommermonaten, wetterabhängig etwa von März bis August. Im Durchschnitt der vergangenen fünf Jahre erzielte die Branche im Zeitraum April bis Juni fast 40 Prozent, von März bis August fast drei Viertel des Jahresumsatzes. Allerdings entzerrt sich das Geschäft in den letzten Jahren ein wenig, weil - zumindest in Großstädten - mehr Kunden ihr Fahrrad oder Krad auch in der kalten Jahreszeit als reguläres Verkehrsmittel nutzen. Dabei ist in den Wintermonaten mehr an Ersatzteile, Zubehör und entsprechende Bekleidung zu denken als an den Fahrzeugverkauf.

Im Gründungsjahr ist ein Umsatz in Höhe von 186.000 Euro geplant. Im zweiten Jahr steigt der Umsatz auf ca. 298.000 Euro an und bleibt dann etwa konstant bei ca. 392.000 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 40.000 Euro für den Wareneinkauf eingeplant. Der Gründer wird sich hier um günstige Konditionen bei Großhändlern und Herstellern bemühen.

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 Fahrrädern.

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)