

Businessplan

Geschenkartikelladen

Firmenname

Name

Straße, Hausnummer

PLZ, Ort

Telefonnummer

Faxnummer

E-Mail-Adresse

Datum der Unternehmensgründung

Businessplan Geschenkartikelladen

Inhaltsverzeichnis

Zusammenfassung	3
Lebenslauf des Gründers	4
Standort	5
Rechtsform	6
Leistungsangebot	6
Zielgruppe	6
Stärken / Schwächen	7
Marktumfeld	8 – 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 Geschenkartikelladen selbstständig machen. Das Leistungsangebot umfasst den stationären Handel mit modischen Accessoires und Gebrauchsgegenständen, ob Massenware oder limitierte Einzelstücke. Auf Wunsch werden die Waren in Geschenkpapier verpackt. Bedingt durch das „trendige“ Sortiment besteht die Zielgruppe überwiegend aus einer jungen Kundschaft. Vor allem die 16 bis 30-jährigen werden mit dem Angebot angesprochen. Regional beschränkt sich die Zielgruppe auf den Umkreis von ca. 10 Kilometern um den Standort. Zusätzlich wird die Zielgruppe erweitert, indem die Artikel auch über Internet angeboten werden.

Der durchschnittliche Umsatz (netto) beträgt für diese Unternehmen rund 300.000 EUR, allerdings dürften die meisten Geschenkartikelläden unterhalb dieses Wertes arbeiten. Der erzielbare Umsatz hängt u. a. vom Sortimentsschwerpunkt ab. Ein wichtiger Faktor ist auch die Größe des Verkaufsraums. Ein Umsatzplus melden oft Läden mit mehreren Schaufenstern. Eckläden sind in diesem Zusammenhang besonders günstig.

Die Verdienstmöglichkeiten mit den modischen Accessoires und Gebrauchsgegenständen, ob Massenware oder limitierte Einzelstücke, haben auch andere Fachhändler wie der Möbelhandel, Schreibwarengeschäfte, Drogerien oder Spezialversandhäuser entdeckt. Um in diesem Umfeld mit einem neuen Laden Erfolg zu haben, benötigt der Gründer Gespür für den Trend von morgen, ein exklusives oder originelles Sortiment und wirtschaftliches Geschick, vor allem aber einen exzellenten Standort. Der kann durchaus in der Vorstadt oder liegen, benötigt aber ausreichende Passantenfrequenz, etwa in der Nähe von Boutiquen oder Buchläden.

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. Ich verfüge aus meiner bisherigen Tätigkeit über zahlreiche Kontakte zu potenziellen Mitarbeitern, welche auch Teilzeit arbeiten möchten.

Im Gründungsjahr ist ein Umsatz in Höhe von 160.000 Euro geplant. Im zweiten Jahr steigt der Umsatz auf ca. 280.000 Euro an und bleibt dann etwa konstant bei ca. 350.000 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. Der Gründer verfügt über weitreichende Erfahrung im Reisesektor.

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)