

Businessplan

Gold- und Silberschmied

Firmenname

Name

Straße, Hausnummer

PLZ, Ort

Telefonnummer

Faxnummer

E-Mail-Adresse

Datum der Unternehmensgründung

Businessplan Gold- und Silberschmied

Inhaltsverzeichnis

Zusammenfassung	3
Lebenslauf des Gründers	4
Standort	5
Rechtsform	6
Leistungsangebot	6
Zielgruppe und Sortiment	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 als Gold- und Silberschmied selbstständig machen. Das Leistungsangebot umfasst die Herstellung, Umarbeitung, Reparatur und den stationären Handel mit Schmuck und Kunsthandwerk sowie die Beratung der Kunden. Zusätzlich Internethandel mit den angebotenen Produkten.

Zielgruppe sind Besserverdienende Schmuckliebhaber ab 20 Jahre, da ein jüngerer Kundenkreis oft nicht über das notwendige Budget für die angebotenen Schmuckstücke besteht. Die Zielgruppe liegt räumlich im Umkreis von ca. 20 Kilometern um das Ladengeschäft. Zusätzlich wird diese Zielgruppe durch den Bereich Internethandel erweitert.

Als Geschäftszweig, der den gehobenen Bedarf befriedigt, ist die Schmuckbranche insgesamt von der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung abhängig. Untersuchungen zeigen, dass selbst im Luxussegment die Preissensibilität der Käufer zunimmt. Konkurrenz für den anfertigenden Goldschmied sind Industrie und Importe (ca. 40% des Gesamtumsatzes im Handel). Zudem gewinnen Modeschmuck wie auch branchenfremde Vertriebskanäle zunehmend an Bedeutung: Fachhandel und Handwerk erzielen nur mehr 55-60 Prozent Marktanteil. Zu Warenhäusern, Modefilialisten, Kaffeeröstern und klassischem Versandhandel kommt verstärkt die TV-Homeshopping-Schiene. Marktführer QVC erzielt mittlerweile über ein Drittel seines Umsatzes mit Schmuck und Uhren. Insbesondere jüngere Kundinnen achten zurzeit verstärkt auf den Preis, weniger die Qualität bzw. das handgefertigte Unikat.

Im Gründungsjahr ist ein Umsatz in Höhe von ca. 190.000 Euro geplant. Im zweiten Jahr steigt der Umsatz auf ca. 321.000 Euro an und bleibt dann etwa konstant bei ca. 328.000 Euro ab dem dritten Jahr. Um diesen Umsatz zu erreichen werde ich 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.

Ich werde zumindest in der Startphase ohne zusätzliches Personal auskommen. Personal wird erst bei steigenden Umsätzen je nach Bedarf eingestellt. Ich verfüge aus meiner bisherigen Tätigkeit über zahlreiche Kontakte zu potentiellen Mitarbeitern.

Der Businessplan sieht Anfangsinvestitionen in Höhe von 27.000 € für Laden- und Werkstatteinrichtung sowie für EDV vor.

Das Unternehmen wird als Einzelunternehmen von (Ihr Name) gegründet. Ich verfüge über weitreichende Erfahrung als Gold- und Silberschmied und daher auch bereits vor der Gründung über ein Potential an Stammkunden.

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)