

Businessplan

Kiosk

Firmenname

Name

Straße, Hausnummer

PLZ, Ort

Telefonnummer

Faxnummer

E-Mail-Adresse

Datum der Unternehmensgründung

Businessplan Kiosk

Inhaltsverzeichnis

Zusammenfassung	3
Lebenslauf des Gründers	4
Rechtsform	5
Standort	5
Standortgegebenheiten	5
Leistungsangebot	6
Sortiment	6
Zielgruppe	6
Stärken / Schwächen	7
Mitbewerberanalyse	7
Marktumfeld	8
Umsatzplanung	9
Kostenplanung	10
Investitionsplanung	11
Liquiditätsplanung	12
Rentabilitätsplanung	13
Kapitalbedarfsplanung	14
Finanzierungsplanung	15
Marketing	16
Rechtliche Voraussetzungen	17
Risikoanalyse	17
Ziele und Visionen	17
Zeitplan	18

Zusammenfassung

Ich werde mich mit einem Kiosk selbstständig machen. Der Standort des Kiosks ist **(bitte hier den Standort und eine kurze Beschreibung der Standortgegebenheiten eingeben)**.

Das Leistungsangebot besteht im Verkauf von Getränken, Tabakwaren, Presse, Süßigkeiten u. attraktiven Zusatzartikeln (Basissortiment an Lebensmitteln und Waren des täglichen Gebrauchs) in einem kleinen Ladengeschäft in zentraler Lage.

Neben der Lage des Kiosks ist das Sortiment entscheidender Faktor für den Erfolg. Das Sortiment muss auf den Kaufanlass und sogar abhängig vom Tagesverlauf zusammengestellt werden. Darüber hinaus gilt es, die verschiedenen Angebotskomponenten, Warengruppen und Artikel optimal auf die sehr kleinen Verkaufsflächen zu verteilen und permanent zu verbessern. Folgendes Sortiment wird der Kiosk anbieten: Zigaretten, Tabake und Zigarren, Einwegfeuerzeuge, Softdrinks, Weine und Spirituosen, Eis, Knabbergebäck, Süßigkeiten, Presse, Bücher / CDs, Glückwunschkarten, Lotto, Telefonkarten.

In Deutschland gibt es insgesamt 35.030 Kioske, davon 32.753 mit klassischem Kiosk-Sortiment. 1471 dieser Kioske betrieben gleichzeitig einen Backshop. Lediglich 7.702 der Kioske sind begehbar und 9.881 befanden sich an einem Schulnahen Standort (*Quelle: USP MI GmbH*). Es gibt verschiedene Ketten am Markt, die bekannteste ist Lekkerland / Tobaccoland.

Im Gründungsjahr ist ein Umsatz in Höhe von fast 178.000 Euro geplant. Im zweiten Jahr steigt der Umsatz auf ca. 205.000 Euro an und bleibt dann etwa konstant bei ca. 218.000 Euro ab dem dritten Jahr. Um diesen Umsatz zu erreichen wird der Gründer in den ersten 3 Jahren komplett auf Urlaub verzichten, um den Kiosk nicht längere Zeit geschlossen zu halten.

Bei der Kostenplanung wurde vor allem darauf geachtet, den Finanzbedarf so gering wie möglich zu halten. Größte Position ist der Wareneinkauf. Hier wird sich der Gründer um günstige Konditionen bei Großhändlern bemühen. Laut Statistischem Bundesamt liegt die Betriebshandelsspanne (Bruttoumsatz abzüglich Wareneinsatz, bereinigt um die Umsatzsteuer) für den Facheinzelhandel mit Nahrungsmitteln, Getränken und Tabakwaren bei durchschnittlich 30 %.

Die Investitionen zum Start des Unternehmens werden für Ladenausstattung (10.000 Euro) sowie für einen PC mit Drucker und Software ausgegeben. Bei www.ebay.de und www.konkurse.de finden sich entsprechende Angebote für gebrauchte Ladenausstattungen.

Sitz des Unternehmens wird sein: **tragen Sie hier Ihre Firmenadresse ein.**

Das Unternehmen wird als Einzelunternehmen von **(Ihr Name)** gegründet.

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 ist am **(tragen Sie hier das geplante Startdatum ein)**