

Businessplan

Modeboutique

Firmenname

Name

Straße, Hausnummer

PLZ, Ort

Telefonnummer

Faxnummer

E-Mail-Adresse

Datum der Unternehmensgründung

Businessplan Modeboutique

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 einer Modeboutique selbstständig machen. Das Leistungsangebot umfasst den Stationären Handel mit exklusiver Mode. Zielgruppe sind modebewusste Frauen im Alter von 40 – 60 Jahren. Da ausschließlich Waren aus dem oberen Preissegment angeboten werden ist die Zielgruppe auf einen Kundenkreis mit hohem Einkommensniveau beschränkt. Regional beschränkt sich die Zielgruppe auf den Umkreis von ca. 10 Kilometern um den Standort.

Die Bekleidungsbranche bringt es nach Angaben des BTE insgesamt auf rund 32,1 Mrd. Euro Umsatz. Noch landet jeder zweite Euro im Fachhandel, darin enthalten aber schon die Umsätze der großen Bekleidungshäuser, die das Textilgeschäft beherrschen. Rund 7.700 Fachgeschäfte haben sich auf Damenmode, nicht ganz 2.000 Läden auf Herrenmode spezialisiert, die im Schnitt Jahresumsätze von rund 520.000 EUR bzw. 680.000 EUR (netto) erzielen. Wachsender Druck auf den Fachhandel entsteht weiterhin seitens der Textildiscounter sowie des Versandhandels.

Im Gründungsjahr ist ein Umsatz in Höhe von 290.000 Euro geplant. Im zweiten Jahr steigt der Umsatz auf ca. 562.000 Euro an und bleibt dann etwa konstant bei 652.000 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 Stammkunden „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 50.000 Euro für den Wareneinkauf eingeplant. Zweitgrößte Position sind auf lange Sicht die Personalkosten. Daher wird der Gründer Personal erst je nach Bedarf nach erfolgreicher Startphase einstellen. Eine weitere große Position ist mit 4.500 Euro monatlich die Ladenmiete. Ein Fahrzeug wird möglichst gebraucht geleast, um auch hier die Kosten gering zu halten.

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. Ich verfüge über weitreichende Erfahrung in der Modebranche.

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)