Businessplan

Spielwarengeschäft

Firmenname

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

Businessplan Spielwarengeschäft

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 Spielwarengeschäft selbstständig machen. Obwohl Spielwaren in großer Konkurrenz zu anderen Warengruppen wie Unterhaltungselektronik, Telekommunikation, Sport oder Videospielen stehen, sind Spielwaren nach wie vor der Topwunsch der Kinder. Selbst bei den 10-12-jährigen Jungen und Mädchen liegen bei den Markenwünschen, die auch von den Eltern erfüllt wurden, klassische Spielwarenmarken an erster Stelle.

Der Marktanteil des Spielwarenfachhandels liegt mit fallender Tendenz bei rund 40 Prozent des Spielzeugabsatzes (inkl. Fachmärkte und -ketten). Wesentlicher Grund: Eltern und Großeltern greifen häufiger zu preisgünstigen Produktalternativen. Die klassische Klientel des Fachgeschäfts hingegen schwindet. Gerade gutverdienende gebildete Paare verzichten überproportional häufig auf Nachwuchs. Eine aktuelle Studie hat ergeben, dass jede zweite Akademikerin in den Dreißigern kinderlos geblieben ist und bleiben will. Insgesamt geht die Zahl der Geburten seit 1991 zurück. Der überwiegende Teil der knapp 3.700 Spielwarenläden sind kleine Unternehmen, die unter 250.000 EUR Jahresumsatz bleiben. Bedeutendste Konkurrenten sind Warenhäuser und SB-Märkte mit jeweils gut 18 Prozent Marktanteil. Überwiegend in der Hand branchenfremder Anbieter ist auch der Markt der Spielekonsolen und Video- und Computerspiele, die zu großen Teilen im Unterhaltungselektronikhandel vertrieben werden.

Als überlebenswichtig erweist sich inzwischen die Mitgliedschaft in einer leistungsfähigen Einkaufs- und Marketinggruppe. Den vier größten Kooperationen des Spielzeughandels haben sich inzwischen etwa 80 Prozent aller Einzelhändler angeschlossen. Der Zentraleinkauf ermöglicht Ihnen annähernd wettbewerbsfähige Einstandspreise bei solchen Herstellern, deren Lieferbedingungen hauptsächlich von der Abnahmemenge abhängen.

In der Gründungsphase werde ich ohne zusätzliches Personal auskommen. Personal wird erst bei steigenden Umsätzen je nach Bedarf eingestellt. Der Gründer verfügt aus seiner bisherigen Tätigkeit über zahlreiche Kontakte zu potentiellen Mitarbeitern.

Im Gründungsjahr ist ein Umsatz in Höhe von ca. 385.000 Euro geplant. Im zweiten Jahr steigt der Umsatz auf ca. 555.000 Euro an und bleibt dann etwa konstant bei ca. 600.000 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. Davon sind alleine 20.000 Euro für die Ladenausstattung eingeplant.

Das Unternehmen wird als Einzelunternehmen von (Ihr Name) gegründet. Der Gründer verfügt über weitreichende Erfahrung im Spielwarenhandel.

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)