

Businessplan

E-Book-shop

Firmenname

Name

Straße, Hausnummer

PLZ, Ort

Telefonnummer

Faxnummer

E-Mail-Adresse

Datum der Unternehmensgründung

Businessplan E-Book-shop

Inhaltsverzeichnis

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

Zusammenfassung

Ich werde mich mit einem E-Book-shop selbstständig machen.

Ein E-Book ist die digitale Ausgabe eines Buches. E-Books können beispielsweise mit Computern, Tablet-PCs oder speziellen E-Book-Readern wie dem Amazon Kindle oder dem Tolino gelesen werden. Der Absatz von E-Books lag im Jahr 2016 im Publikumsmarkt in Deutschland bei mehr als 28 Millionen Stück. Nach wie vor ist der Anteil von E-Books an den Gesamtumsätzen im Buchmarkt mit 5,4 Prozent aber relativ gering (Stand: 1. Halbjahr 2017). (Quelle: www.statista.de)

Das Leistungsangebot liegt im Anbieten von E-Books in einem eigenen Onlineshop. Als Existenzgründer werde ich mich auf E-Books aus dem Bereich **XXXX** konzentrieren. Es werden sowohl eigene E-Books als auch E-Books anderer Autoren angeboten. Hierfür erhalten die Autoren eine Umsatzbeteiligung. Die E-Books werden in den gängigen Formaten angeboten. Zielgruppe sind sämtliche Besitzer von E-Book-Readern, die an dem thematischen Spezialgebiet in deutscher Sprache interessiert sind.

Im ersten Jahr wird ein Umsatz in Höhe von ca. 30.000 Euro geplant, welcher im zweiten Jahr auf 94.000 Euro ansteigen soll und dann ab dem dritten Jahr bei ca. 154.000 Euro liegen soll. Die Umsatzplanung basiert auf folgenden Annahmen: Eigene E-Books sind bereits vor der Gründung fertiggestellt und können sofort in den Verkauf gehen. Weitere eigene E-Books werden regelmäßig neu erstellt. Schon vor Unternehmensgründung wurden erste Kontakte zu Autoren geknüpft, um möglichst schnell nach der Gründung erste Umsätze durch die Autoren zu generieren.

Ich werde zumindest in der Startphase ohne zusätzliches Personal auskommen. Erst wenn das Unternehmen ausreichend Umsätze generiert kann über die Einstellung von Personal nachgedacht werden. Für die ersten 3 Jahre ist das aber nicht vorgesehen.

Bei der Kostenplanung wurde vor allem darauf geachtet, den Finanzbedarf so gering wie möglich zu halten. Das Unternehmen wird vom Home-Office gestartet, um auch hier die Kosten gering zu halten. Größte Position sind auf lange Sicht die Autorenhonorare. Diese sind mit 70 % vom Verkaufspreis kalkuliert.

Die Investitionen des Unternehmens sind sehr gering, da als E-Book-shop zur Erbringung der Leistungen keine teuren Maschinen benötigt werden. Es ist lediglich ein PC und die Ausstattung eines Home-Office eingeplant.

Das Unternehmen wird als Einzelunternehmen von **(Ihr Name)** gegründet. Ich verfüge über weitreichende Erfahrung in oben genanntem Themenschwerpunkt.

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)**