mein shirt club

Businessplan

Eröffnung eines Shopify-Online-Stores im Bereich Fashion

mit Schwerpunkt auf Premium-Qualität und nachhaltiger Mode aus der Naturfaser ‘Hanf’

Kontakt
Max Mustermann
Musterstraße 1
D-12345 Musterstadt

Tel.: 0123-456789
E-Mail: max.mustermann@email.de

INHALTSVERZEICHNIS

INHALTSVERZEICHNIS **2**
AUF EINEN BLICK **3**
EXECUTIVE SUMMARY **4**
GRÜNDERPROFIL **5**
GESCHÄFTSIDEE **6**
MARKT & WETTBEWERB **8**
MARKETING & VERTRIEB **9**
UNTERNEHMEN **10**
FINANZPLAN **11**
UNTERNEHMERLOHN 11
KAPITALBEDARF UND FINANZIERUNG 12
BETRIEBSWIRTSCHAFTLICHE PLANRECHNUNG 13
SWOT-ANALYSE **15**
ANHANG **17**
A1: LEBENSLAUF 17

Max Mustermann
Musterstraße 1, D-12345 Musterstadt
Tel.: 0123-456789 • E-Mail: max.mustermann@email.de

AUF EINEN BLICK

Gründer	Max Mustermann Musterstraße 1 D-12345 Musterstadt Geburtsdatum: 01.01.1980
Gründungsvorhaben	Eröffnung eines Shopify-Online-Stores im Bereich Fashion *(Schwerpunkt auf Premium-Qualität und nachhaltiger Mode aus der Naturfaser „Hanf“)*
Zielgruppe	Umweltbewusste Menschen, Surfer, Skater, Snowboarder, Hipster, Festivalgänger, Allergiker, Outdoor-Liebhaber u.v.m. *(ca. 20 Mio. Deutschen ist ethisch und nachhaltig produzierte Kleidung wichtig; allen voran den modebewussten Millennials)*
Standort	Musterstadt
Rechtsform	Einzelunternehmen
Firmenname	Mein Shirtclub
Gründung	01.01.2024
Gesamtkapitalbedarf	50.000 € (Gründung + 1-jährige Anlaufphase)
Finanzierung	Eigenkapital und Fremdkapital
Zukunftsperspektive	Betriebsergebnis nach Steuern (Jahr 1/2/3): - 10.000,00 € / 15.000,00 € / 50.000,00 €

EXECUTIVE SUMMARY

Nachhaltigkeit ist im Mode-Massenmarkt angekommen und gehört dort zu den aktuellen Trends. Allerdings sind Unternehmen immer noch aufgrund des höheren Herstellungsaufwands zurückhaltend.

„**Mein Shirtclub** soll nicht nur für eine Marke stehen, unter der – wie bei anderen Marken – trendige Kleidung hergestellt wird, sondern die auch in allen Facetten ökologisch und sozioökonomisch nachhaltig ist."

Das Einzelunternehmen **Mein Shirtclub**, das zum **01.01.2024** am Standort **Musterstadt** gegründet wurde, nutzt durch seine Fokussierung auf Premium-Qualität mit fairem Preis-Leistungsverhältnis und die Verwendung der Naturfaser „Hanf" diese noch zögernde Haltung der Modekonzerne hinsichtlich nachhaltiger Kleidung aus. Alleiniger Gründer ist **Max Mustermann**. Durch seine jahrelange (Berufs-) Erfahrung in den einschlägigen Bereichen (u.a. Grafikdesigner, selbstständiger Projektleiter, Assistenz der Geschäftsführung mit Budgetverwaltungs- und Buchführungsaufgaben, absolvierte Verkaufstrainings, Erstellung von Online-Stores) besitzt er die erforderlichen Kernkompetenzen dafür. Die Produktionsbeauftragung der bereits fertigen Kollektion (im Ausland) und der Aufbau des Online-Shops erfolgt ab dem **01.01.2024**; Verkaufsstart soll **vsl. ab Juli 2024** erfolgen.

Potenzielle Zielkunden sind Surfer, Skater, Snowboarder, Hipster, Festivalgänger, Neuzeit-Hippies, Allergiker, Outdoor-Liebhaber und **generell alle umweltbewussten Menschen**, denen Nachhaltigkeit wichtiger als der Preis ist (ca. 20 Mio. bekennender Deutsche laut repräsentativer Studie, 2021). Bei Markteintritt soll das Portfolio der Unternehmung aus eigenen Produkten bestehen. Als Vertriebsweg wird der Internetvertrieb (Shopify-Store) und lokale Partnernetzwerke gewählt, die die obigen potenziellen Zielkunden vollständig abdecken. Zudem herrscht in dem anvisierten Markt wenig Wettbewerb, sodass sog. **First-Mover-Vorteile** abgeschöpft und höhere Gewinne erzielt werden können.

Die Vermarktung bzw. das Marketing erfolgt **national im B2C+B2B-Bereich**. Vor allem die Alleinstellungsmerkmale des Angebots (u.a. Premium-Qualität durch Verwendung der Naturfaser „Hanf", bestes Preis-/Leistungsverhältnis) sollen die Kunden ansprechen und schnell erste monatliche Umsätze generieren. Eine konservative Umsatzprognose ist nach **verstärkten Marketingkampagnen** (u.a. Onlinemarketing) daher 10.000,00 € im ersten Jahr, 100.000,00 € bis 2025.

Der erforderliche Kapitalbedarf für die tatsächliche Anlaufphase (Produktion, Erstellung des Online-Shops etc.) beläuft sich auf 50.000,00 €, welcher durch **Eigenkapital und Fremdkapital (d.h. Gründungszuschuss)** finanziert werden soll. Das Betriebsergebnis in den ersten drei Jahren (- 10.000,00 € / 15.000,00 € / 50.000,00 €) zeigt die mittelfristige Rentabilität der Unternehmung.

Mit dieser Unternehmung möchte Hr. Mustermann das primäre Ziel verfolgen, seinen Lebensunterhalt bestreiten zu können. Langfristig kommt die Umwandlung in eine GmbH, die Expansion der Unternehmung sowie die damit verbundene Einstellung von Mitarbeitern hinzu. Hr. Mustermann ist sehr optimistisch, sogar der festen Überzeugung, diese Ziele in den kommenden Jahren zu erreichen.

Brandschutz [redacted] GmbH

Businessplan

Gründung eines Brandschutz-Unternehmens

mit Schwerpunkt auf individuelle Brandschutzberatung und -dienstleistungen

Kontakt

[redacted]

VERTRAULICH – Dieser Businessplan darf nur nach vorheriger Freigabe durch den Gründer weitergegeben werden. Version für die KfW (ERP-Gründerkredit – Universell).

INHALTSVERZEICHNIS

INHALTSVERZEICHNIS **2**
AUF EINEN BLICK **3**
EXECUTIVE SUMMARY **4**
GRÜNDERPROFIL **5**
GESCHÄFTSIDEE **6**
MARKT & WETTBEWERB **7**
MARKETING & VERTRIEB **8**
UNTERNEHMEN **9**
FINANZPLAN **10**
UNTERNEHMERLOHN 10
KAPITALBEDARF UND FINANZIERUNG 11
BETRIEBSWIRTSCHAFTLICHE PLANRECHNUNG 13
SWOT-ANALYSE **15**
ANHANG **16**
A1 – LEBENSLAUF 16
A2 – ZERTIFIKATE 18

VERTRAULICH – Dieser Businessplan darf nur nach vorheriger Freigabe durch den Gründer weitergegeben werden. Version für die KfW (ERP-Gründerkredit – Universell).

AUF EINEN BLICK

Gründer	[redacted]
Gründungsvorhaben	Gründung eines Brandschutz-Unternehmens *(Schwerpunkt: Individuelle Brandschutzberatung und -dienstleistungen)*
Zielgruppe	Private Haushalte (B2C) und Firmen (B2B) im [redacted] *(ca. 90.000 potenzielle Kunden; Übernahme eines Kundenstamms von ca. 4.500 Bestandskunden)*
Standort	[redacted]
Rechtsform	Gesellschaft mit beschränkter Haftung (GmbH)
Firmenname	Brandschutz [redacted] GmbH
Startdatum	01.01.2023
Gesamtkapitalbedarf	[redacted]
Finanzierung	Fremdkapital
Zukunftsperspektive	Betriebsergebnis nach Steuern (Jahr 1/2/3): [redacted]

EXECUTIVE SUMMARY

In Deutschland kommt es täglich zu mehreren Bränden in Privatwohnungen und Betrieben mit jährlich dreistelligen Todeszahlen. Die Brandursache ist vielfältig. Ein professionell umgesetzter Brandschutz kann jedoch zur Vorbeugung, Frühwarnung und Bekämpfung von Bränden beitragen.

„Wir werden unseren Kunden ein neues Gefühl von Sicherheit geben. Gemeinsam mit diesen erarbeiten wir individuelle Brandschutzkonzepte, die optimal auf die Gegebenheiten zugeschnitten sind."

Das Unternehmen **Brandschutz [redacted] GmbH**, das zum [redacted] am Standort [redacted] gegründet wird, wird durch die Übernahme eines seit 32 Jahren erfolgreichen Einzelunternehmens (*Feuerschutz* [redacted]) eine regionale Anlaufstelle rund um den Brandschutz weiterführen und ausbauen. Alleiniger Gründer der GmbH wird [redacted] (geschäftsführender Gesellschafter in Vollzeit). Durch seine jahrelange (Berufs-)Erfahrung in den einschlägigen Bereichen (u.a. Hausverwalter, Elektroinstallateur, regelmäßige Feuerwehrveranstaltungen), seine brandschutz-spezifischen Weiterbildungen sowie durch seine betriebswirtschaftlichen Kenntnisse aus seiner nebenberuflichen Selbstständigkeit verfügt er über die dafür notwendigen Kernkompetenzen.

Potenzielle Zielkunden sind sowohl **private als auch gewerbliche (regionale) Kunden im Landkreis** [redacted] (ca. 90.000); ein Kundenstamm von über 4.500 Kunden wird übernommen. Bei Markteintritt soll das Portfolio der Unternehmung aus Dienstleistungen (u.a. Brandschutzberatung, Überprüfung von Rauchmeldern und Feuerlöschern) und Handelswaren bestehen. Es wird der direkte Vertriebsweg gewählt, mit dem die obigen Zielkunden vollständig abgedeckt werden. Zudem herrscht in dem anvisierten Markt normaler Wettbewerb (rund ein Dutzend regionaler Konkurrenten), sodass sich ein entsprechender Marktanteil (auch mit der Übernahme von *Feuerschutz* [redacted]) schnell realisieren lässt.

Die Vermarktung bzw. das Marketing erfolgt regional im **B2C+B2B-Bereich**. Vor allem die Alleinstellungsmerkmale des Angebots (u.a. bestes Preis-/Leistungsverhältnis) sollen sowohl die „übernommenen" Bestandskunden als auch Neukunden ansprechen und schnell erste monatliche Umsätze generieren. Eine konservative Umsatzprognose ist nach **verstärkten Marketingkampagnen** (u.a. gezieltes, regionales Onlinemarketing, klassische Werbung) daher 200.000 € im ersten Jahr, 600.000 € bis 2025.

Der erforderliche Kapitalbedarf für die Gründung und die Anlaufphase beläuft sich auf 486.607 €, welcher durch **Fremdkapital (d.h. KfW Förderkredit)** finanziert werden soll. Das vsl. Betriebsergebnis in den ersten drei Jahren (31.434,09 € / 163.819,59 € / 295.493,34 €) zeigt bereits eine Rentabilität der Unternehmung nach kurzer Zeit.

Mit dieser Unternehmung möchte Herr [redacted] das primäre Ziel verfolgen, seinen Lebensunterhalt bestreiten zu können. Langfristig kommt die Expansion der Unternehmung sowie die damit verbundene Einstellung von festen Mitarbeitern hinzu. Herr [redacted] ist sehr optimistisch, sogar der festen Überzeugung, diese Ziele in den kommenden Jahren zu erreichen.