

Wir bedanken uns für Ihr Interesse an unseren Businessplänen.

Die Existenzgründer Vorlagen finden Sie in unseren online-Portalen:



[www.business-shopping24.com](http://www.business-shopping24.com) – hier direkt zum downloaden



[www.businessplanaktuell.de](http://www.businessplanaktuell.de)



[www.ewu-shop.com](http://www.ewu-shop.com)

Nähere Informationen erhalten Sie auch unter



[www.online-gruenderlotse.de](http://www.online-gruenderlotse.de)

Zu jedem Businessplan erhalten Sie ein **Kassenbuch kostenlos** dazu.



[www.ewu-kassenbuch.com](http://www.ewu-kassenbuch.com)

Nachfolgen zeigen wir Ihnen einen kurzen Ausschnitt aus unserer Businessplanvorlage.

---

**Konzept**  
zur  
**Existenzgründung**

**- Businessplan -**

**Einzelhandel**  
Textilien

**- Einzelunternehmen -**

erstellt am .....

Name:.....  
Anschrift:.....  
Tel.:.....  
Fax: .....

E-Mail:.....  
Web.:.....  
Gründungsmonat:.....  
Gründungsjahr:.....

## **Inhaltsverzeichnis**

1. Zusammenfassung und Leistungen
2. Persönliche Voraussetzungen
3. Leistungsangebot
4. Zulassungsvoraussetzungen
5. Rechtsform
6. Standort
7. Zielgruppe
8. Stärken / Schwächen
9. Mitbewerberanalyse
10. Umsatzplanung
11. Personalplanung
12. Kostenplanung
13. Investitionsplanung
14. Rentabilitätsplanung
15. Liquiditätsplanung
16. Marketing / Werbung / Vertrieb
17. Risikoanalyse
18. Kapitalbedarfsplanung
19. Finanzierungsplan
20. Ziele und Visionen
21. Zeitplan
22. Anlagenverzeichnis

## 1. Zusammenfassung

Unter Einzelhandel wird eine Form von Handelsunternehmen oder auch die Handelsaktivität verstanden, die darauf gerichtet ist, Waren an Endkunden (Endverbraucher) bzw. Endanwender auch in Kleinmengen zu verkaufen. Im Gegensatz dazu richtet sich der Großhandel an Wiederverkäufer.

Die gesamte Textilbranche bringt es im Jahr auf rund 55 Mrd. EUR Umsatz, Tendenz sinkend. Nach Einschätzung des BTE gehörten dabei vor allem Geschäfte mit breitem Sortiment in mittlerer Preislage zu den Verlierern. Prozentual geben die Konsumenten...

.  
. .

Rund 17.000 Unternehmen mit durchschnittlichen Jahresumsätzen von ca. 1 Mio. EUR. Aufwind verspüren die Textildiscounter, die nach Branchenschätzungen einen Marktanteil um

...

.  
. .

Im ersten Jahr kann ich das Betriebsergebnis meines neu gegründeten Unternehmens noch nicht an der Konkurrenz messen. Die Anlaufzeit für einen Textilhandelsladen liegt zwischen 18 Monaten bis 3 Jahren. Dennoch kenne ich - als Anhaltspunkt für meine Betriebsplanung – einige Durchschnittswerte der Branche. (die letzten vorliegenden Erhebungen datieren von Ende der 2006 Jahre – siehe dazu Pkt. 10 Umsatzplanung).

.  
. .

### **Einkauf/Lieferanten**

Der Gewinn wird in der Textilbranche hauptsächlich über den richtigen Einkauf gemacht.

Richtig heißt:

die Mode für die angesprochene Zielgruppe erkennen, zum richtigen Zeitpunkt ordern und preiswerte Lieferanten finden. Weil das Lager in dieser Branche durchschnittlich nur alle vier Monate - saisonabhängig - wechselt, liegt hier das größte Risiko für den Händler.

.  
. .

### **6. Standort**

Der Standort des Unternehmens ist .....(geben Sie hier den Sitz des Unternehmens an )

Die Wahl des Standortes ist für Erfolg oder Misserfolg eines Einzelhandelsgeschäftes ausschlaggebend. Eine gute Lage, die vor allem Laufkundschaft an dem Geschäft vorbeiführt, ist absolut zwingend, da etwa 40 Prozent des...

.  
. .

- auf die Zahl der Stufen vor dem Eingang (mehr als eine Stufe kosten nach Expertenmeinung 5 bis 8 Prozent vom möglichen Umsatz: pro Stufe!)

.  
. .  
.

## **10. Umsatzplanung**

Nach Erhebungen des Statistischen Bundesamtes verteilen sich die Aufwendungen der befragten Unternehmen im Jahr 2006 folgendermaßen:

Wareneinsatz 61,5% v. Gesamtkosten  
Personalkosten 20,3% v. Gesamtkosten  
Miete / Pacht 7,8% v. Gesamtkosten  
Sonstiger Aufwand 10,4% v. Gesamtkosten

Einen Hinweis auf die Kostenstruktur geben auch die Werte, die das Institut für Handelsforschung in Köln veröffentlicht hat:

.  
. .  
.

## **17. Risikoanalyse**

Ein eigenes Geschäft aufzubauen, sich selbst verwirklichen, eigene Entscheidungen zu treffen und dabei noch Geld zu verdienen, der Traum vieler Gründer. Die Arbeitszeit selbst bestimmen, die Geschäftsräume nach den eigenen Vorstellungen zu gestalten und nur sich selbst verantwortlich zu sein - ist die Freiheit pur, die man sich in dieser Branche hart erarbeiten muss.

Alle möglichen Gefahren für ein junges Unternehmen, wie z.B.

- Finanzierungsmängel (zu geringe Eigenkapitaldecke)

.  
. .  
.

## **19. Finanzierungsplan**

Der Kapitalbedarf ist abhängig von meinen Vorstellungen. Um einen Laden mit gemischtem Warenangebot einzurichten, muss ich je nach Verkaufsfläche...

.  
.

## **20. Ziele und Visionen**

*Kurzfristiges Ziel* ist, dass ausreichend Umsätze generiert werden, um als Dienstleistungsbetrieb dauerhaft überleben zu können. Dieses Ziel muss bereits in den ersten 2 Jahren erreicht werden.

*Mittelfristig* soll eine Größe erreicht werden, die es ermöglicht, Personal zu beschäftigen.

*Langfristig* soll sich das Unternehmen einen guten Namen machen. Es wird ein Netzwerk an Kooperationspartnern und wohlgesinnten Unternehmen und Institutionen geschaffen. Auf

## **Anlagenverzeichnis:**

Anlage 1	Wettbewerbsanalyse
Anlage 2a,2b,2c	Umsatzplanung (Umsatz 1.Jahr, Umsatz 2.Jahr,Umsatz 3.Jahr)
Anlage 2.1	Umsatzgrafik
Anlage 3	Personalplanung für die ersten 3 Jahre
Anlage 4	Investitionsplan für die ersten 3 Jahre
Anlage 5	Kostenplanung 1. Jahr
Anlage 6	Kostenplanung 2. Jahr
Anlage 7	Kostenplanung 3. Jahr
Anlage 8	Rentabilitäts- und Ertragsvorschau 1. Jahr
Anlage 9	Rentabilitäts- und Ertragsvorschau 2. Jahr
Anlage 10	Rentabilitäts- und Ertragsvorschau 3. Jahr
Anlage 11	Liquiditätsplanung 1. Jahr
Anlage 12	Liquiditätsplanung 2. Jahr
Anlage 13	Liquiditätsplanung 3. Jahr
Anlage 14	Liquiditätsplanung 1. Jahr mit Kassenbestand und Kapitalbeschaffungseingabe
Anlage 15	Liquiditätsplanung 2. Jahr mit Kassenbestand und Kapitalbeschaffungseingabe
Anlage 16	Liquiditätsplanung 3. Jahr mit Kassenbestand und Kapitalbeschaffungseingabe
Anlage 17	Grafische Darstellung Liquiditätsplan 1. Jahr
Anlage 18	Grafische Darstellung Liquiditätsplan 2. Jahr
Anlage 19	Grafische Darstellung Liquiditätsplan 3. Jahr
Anlage 20	Cash-Flow Analyse und Umsatzrentabilitätsanalyse
Anlage 21	Umsatz-, Rentabilitäts-, Liquiditäts- und Privatentnahmeentwicklung
Anlage 22	<b>Lebenslauf – bei einer Bankfinanzierung</b>