

Wir bedanken uns für Ihr Interesse an unseren Businessplänen.

Die Existenzgründer Vorlagen finden Sie in unseren online-Portalen:



www.business-shopping24.com – hier direkt zum downloaden



www.businessplanaktuell.de



www.ewu-shop.com

Nähere Informationen erhalten Sie auch unter



www.online-gruenderlotse.de

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



www.ewu-kassenbuch.com

Nachfolgen zeigen wir Ihnen einen kurzen Ausschnitt aus unserer Businessplanvorlage.

Konzept

zur
Existenzgründung

- Businessplan -

Getränkhandel

Gründung am: Datum einsetzen

erstellt am: Datum einsetzen

Vorname, Nachname
Straße, Nr.
PLZ und Ort einsetzen

Inhaltsverzeichnis

1. Zusammenfassung
2. Rechtsform
3. Standort
4. Leistungsangebot - Tätigkeiten
5. Zielgruppen
6. Stärken / Schwächen
7. Mitbewerberanalyse
8. Preise richtig kalkulieren
9. Umsatzplanung
10. Personalplanung
11. Kostenplanung
12. Investitionsplanung
13. Rentabilitätsplanung
14. Liquiditätsplanung
15. Kapitalbedarfsplanung
16. Finanzierungsplan
17. Marketing
18. Rechtliche Voraussetzungen - Gewerbe- und Gesellschaftsrecht
19. Rechtliche Voraussetzungen - Steuerrecht
20. Risiko minimieren – aber wie?
21. Ziele und Visionen
22. Zeitplan
23. Anlagenverzeichnis

1. Zusammenfassung

Branche: Gut 26.500 Getränkehandelsbetriebe zählt das Statistische Bundesamt (2006, dabei sind nur Betriebe erfasst, die einen Nettoumsatz über 17.500 Euro im Jahr erzielen). Die Branche ist überwiegend kleinteilig strukturiert: Knapp 16.000 Kleinbetriebe bleiben mit ihrem Jahresumsatz unter 100.000 EUR. Sie teilen sich einen Marktanteil von einem knappen Fünftel, während 32 Großunternehmen der Branche beinahe ein Drittel des Branchenumsatzes in die Kassen ihrer Filialen lenken. Neue Konkurrenz erwächst dem Getränkehandel durch die Änderung des Gaststättengesetzes, der nun auch anderen Betrieben erleichtert, ohne Konzession Getränke anzubieten, seien es nun Lebensmittelgeschäfte oder Kinobetriebe.

Auf dem deutschen Dienstleistungsmarkt hat sich inzwischen der Lieferservice gefestigt. Per Telefon wird die Ware bestellt. Der Mindestverzehr beträgt in der Regel sechs bis acht Euro. Ich bin mir bewusst, dass Gaststätten, Imbisse bei Großhändlern einkaufen und ich mir durch kreative Ideen einen festen Kundenkreis schaffen muss.

Eine Existenzgründung mit dem einzigem Geschäftsbereich Getränkehandel – hat kaum

-
-
-

8. Preise richtig kalkulieren

Die Festlegung meiner Verkaufspreise ist eine wesentliche Grundlage für den wirtschaftlichen Erfolg.

Entgegen oftmals anderer Meinung gibt es keinen allein richtigen Weg für die Festsetzung der Preise. Vielmehr geht es darum, sich alle für die Entscheidung relevanten Informationen zu beschaffen, im einzelnen abzuwägen und dann individuell zu entscheiden.

Ich habe mich für die Preisfestsetzung für die **3-K-Theorie (Kunden, Kosten, Konkurrenz)** entschieden, ohne

-
-
-

Einflussfaktoren auf den Gewinn

Es gibt drei grundsätzliche Möglichkeiten, den Gewinn zu steigern:

- **die Preise erhöhen**
- **mehr Absatz (Verkauf steigern)**
- **Kosten senken**

Welche Auswirkungen haben nun die einzelnen Einflussfaktoren? Welche führen zu der höchsten Gewinnsteigerung?

-
-
-

11. Kostenplanung

Bei der Kostenplanung wurde vor allem darauf geachtet, den Finanzbedarf so gering wie möglich zu halten.

Nach einer Faustregel der Branche müssen Sie etwa 1/3 vom Umsatz für die festen Kosten wie z.B. Miete rechnen, 1/3 für den Einkauf, damit bleibt Ihnen ein Umsatzdrittel als Roherlös (von dem aber noch die Personalkosten bezahlt werden müssen). Etwas detaillierter betrachtet sieht die Kostenstruktur in Imbissbetrieben so aus (nach Erhebungen des Statistischen Bundesamtes im Jahr 2006):

Wareneinsatz 41,5% v. Gesamtkosten
nur Handelswaren 26,1% v. Gesamtkosten
nur Vorprodukte 15,4% v. Gesamtkosten
Personalkosten 13,7% v. Gesamtkosten

-
-
-

17. Marketing

Grundsätzlich steht der Kunde bei mir im Mittelpunkt. Das Wohlbefinden des Kunden ist mein Ziel. Meine Einstellung zum Kunden selbst ist immer positiv, nach dem Motto „Zufriedene Kunden werden nicht geboren – sondern gemacht.“

Corporate Design

Mein Werbeetat soll 3-5 % meines Jahresumsatzes betragen. Voraussetzung ist ein einheitliches Corporate Design. Dieses einheitliche Erscheinungsbild stellt die Summe aller visuellen Elemente meines Unternehmens dar. Dazu gehören:

- Unternehmenstypische Zeichen
- Farben
- Schrifttypen
- Logo

Dieses Erscheinungsbild ist durchgängig und schlägt sich auf allen Werbeträgern nieder, wie zum Beispiel:

- Geschäftspapieren
- Prospekten
- Stempeln
- Visitenkarten
- Aufklebern
- Handtüchern & Bademänteln
- Fußmatten im Eingangsbereich
- Internet/Webseite
- Fahrzeugbeschriftung
- Außenwerbung am Haus
- Speise- und Getränkekarte, Menükarte
- Werbegeschenke

Verkaufsförderung

Auch im Bereich der Verkaufsförderung

-
-
-

18. Rechtliche Voraussetzungen - Gewerbe- und Gesellschaftsrecht wenn ich selbst Getränke zum Selbstverzehr vor Ort verkaufe

Rechtsgrundlagen bei der Eröffnung eines Lokals sind: das Gaststättengesetz, ergänzend die Gewerbeordnung und das Lebensmittelrecht. Eine Gaststättenerlaubnis ist nur

-
-
-

Allgemeiner Hinweis zum Gewinn und zur Gewinnermittlung

Gewinn

Der Gewinn (aus Gewerbebetrieb oder selbstständiger Arbeit) ist der Unterschiedsbetrag zwischen dem Betriebsvermögen am Schluss des Wirtschaftsjahres und dem Betriebsvermögen des vorangegangenen Wirtschaftsjahres, vermehrt um den Wert der Entnahmen und vermindert um den Wert der Einlagen (§ 4 Abs. 1 Einkommensteuergesetz (EStG)).

Hinweis:

Steuerpflichtige, die nicht verpflichtet sind, Bücher zu führen und regelmäßige Abschlüsse zu machen, können als Gewinn den Überschuss der Betriebseinnahmen über die Betriebsausgaben ansetzen (§ 4 Abs. 3 EStG).

Gewinnermittlung

Aus der steuerrechtlichen Definition ergeben sich somit zwei grundsätzliche Arten der Gewinnermittlung:

- **Gewinnermittlung bei Buchführungspflicht (Bilanzierung):** Alle Gewerbetreibenden, die zur Führung von Büchern verpflichtet sind, müssen den Gewinn mittels Betriebsvermögensvergleich nach § 5 EStG ermitteln. Es ist dabei irrelevant, ob die Buchführungspflicht aus dem Handelsgesetzbuch (§ 238 ff. HGB) oder der Abgabenordnung (§§ 14 ff. AO) herrührt.

Hinweis:

Auf Grund der Rechtsform bzw. Handelsregistereintragung sind die GmbH, die AG, die OHG, die KG sowie eingetragene Kaufleute (e. K.) buchführungspflichtig. Bei der Buchführung müssen die im HGB (§ 238 ff. HGB) sowie in der AO (§§ 14 ff. AO) genannten Grundsätze ordnungsgemäßer Buchführung beachtet werden

- **Gewinnermittlung mittels "Einnahmeüberschussrechnung":** Diese vereinfachte Art der Gewinnermittlung ist nur für nicht buchführungspflichtige Gewerbetreibende (Kannkaufleute, GbR, Angehörige der Freien Berufe) zugelassen. Hierbei..

-
-
-

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	Lebenslauf – bei einer Bankfinanzierung