

Businessplan

Gründer: Sorglos, Susi

Branche: Handel

Firma: Buchhandlung Bücherwurm

Datum: 09.10.2014

Inhaltsübersicht

1 Zusammenfassung

1.1 Zusammenfassung	3
---------------------	---

	3
--	---

2 Geschäftsidee

2.1 Produkt/Dienstleistung	3
----------------------------	---

	3
--	---

2.2 Kunden und Markt	4
----------------------	---

	4
--	---

2.3 Wettbewerb	5
----------------	---

	5
--	---

2.4 Standort	5
--------------	---

	5
--	---

2.5 Preispolitik	6
------------------	---

	6
--	---

2.6 Vertrieb	6
--------------	---

	6
--	---

3 Unternehmen

3.1 Gründer/in und Führung	7
----------------------------	---

	7
--	---

3.2 Rechtliche Grundlagen	7
---------------------------	---

	7
--	---

3.3 Organisation und Mitarbeiter	8
----------------------------------	---

	8
--	---

	8
--	---

4 Finanzen

4.1 Erläuterung Finanzteil	8
----------------------------	---

	8
--	---

	8
--	---

1 Zusammenfassung

1.1 Zusammenfassung

1.1.1 Geschäftsidee

Ab dem 1. Januar 2015 mache ich mich mit meinem Geschäft "Buchhandlung Bücherwurm" in Musterstadt als Buchhändlerin selbstständig. Es soll ein Bücherladen speziell für Kinder- und Jugendliteratur werden. Mit der Ansprache von speziellen Zielgruppen sowie dem Internet und der eigenen Website als zusätzlichen Vertriebswegen werde ich mich den aktuellen Trends anpassen. Es war schon immer mein Traum, mich einmal mit einem eigenen kleinen Buchhandel selbstständig zu machen. Diesen Wunsch möchte ich mir nun erfüllen, da ich der Meinung bin, dass ich die Kenntnisse und Fähigkeiten besitze einen eigenen Laden zu führen.

1.1.2 Gründer/in und Unternehmen

Mein Name ist Susi Sorglos. Ich habe eine abgeschlossene Ausbildung zur Buchhändlerin und bin seit 2006 Fachwirtin des Buchhandels (IHK).

1.1.3 Finanzbedarf

Zum Start ist ein Kapitalbedarf von fast 63 TEuro erforderlich. Ein Großteil ist davon für den Warenerstbestand vorgesehen. Eigenmittel stehen in Höhe von 22 TEuro zur Verfügung. Ein Kontokorrent-Kredit von 2.000 Euro ist ebenfalls vorhanden. Das KfW-Startgeld soll die Differenz ausgleichen.

1.1.4 Chancen und Risiken

Im näheren Umkreis gibt es zwar eine Reihe an Mitbewerbern, von denen ich mich aber deutlich unterscheide. Mit meinem Unternehmen möchte ich meinen Lebensunterhalt zukünftig bestreiten können. In den kommenden Jahren möchte ich einen Stammkundenkreis aufgebaut und meine Vertriebswege sowie meinen Kundenkreis ausgebaut haben. Dieses Ziel setze ich mir für die folgenden fünf Jahre.

2 Geschäftsidee

2.1 Produkt/Dienstleistung

2.1.1 Beschreibung des Produkts/der Dienstleistung

In mein Sortiment möchte ich vor allem Bücher und Hörbücher für Kinder und Jugendliche aufnehmen. Des Weiteren möchte ich diese Bücher, Hörbücher und E-Books über meine Website www.buecherwurm-sorglos.de anbieten. Ebenso sollen Papeterie-Artikel wie Glückwunsch- und Postkarten, Taschenkalender, Tagebücher, Füller und Stifte, aber auch kleine Geschenkartikel in meinem Geschäft angeboten werden. Als besonderen Service sehe ich meine kompetente Beratung sowie Recherche und eine schnelle Besorgung von lieferbaren Buchtiteln. In naher Zukunft möchte ich Autorenlesungen in regelmäßigen Abständen anbieten. Um einen breiten Bücherbestand anbieten zu können, werde ich 4.400 Titel führen. Hierbei rechne ich mit etwa 46 Büchern pro qm im Ladenlokal (87 qm) und ca. 44 Büchern pro qm im Lager (9 qm). Ich bin mir dessen bewusst, dass ich das Risiko der Veralterung und Kapitalbindung trage. Um dem entgegenzuwirken werde ich mich weiterhin über Messen und Zuschriften von Verlagen über Neuigkeiten informieren. Einen zusätzlichen Nutzen werden die Kunden und ihre Kinder durch Veranstaltungen wie die o. g. Autorenlesungen erhalten.

2.1.2 Beschreibung des Kundennutzens

Im näheren Umkreis gibt es zwar eine Reihe an Mitbewerbern, von denen ich mich jedoch durch eine umfassende und freundliche Beratung sowie kreativ und ansprechend gestaltete Geschäftsräume abheben möchte. Einen Zusatzservice möchte ich durch eine gemütliche Leseecke und Schmökerecke bieten. Außerdem plane ich in regelmäßigen Abständen Autorenlesungen und Lesestunden durchzuführen. Diesen Bereich decken die Bibliotheken der Umgebung nur sehr begrenzt ab. Des Weiteren setze ich mich durch mein spezialisiertes Produktportfolio und eine bestimmte Zielgruppe deutlich von der Konkurrenz ab. Ich möchte zudem meine Waren in Kombination mit digitalen Gütern wie Hörbüchern und E-Books im Internet anbieten. So können Kunden die Produkte auch bequem von zu Hause aus bestellen.

2.2 Kunden und Markt

2.2.1 Wer und wo ist die Zielgruppe?

Durch mein ausgewogenes Produktportfolio gehören zu meiner Zielgruppe vor allem Kinder und Jugendliche sowie auch deren Eltern und Großeltern. Darüber hinaus möchte ich mit meinem Angebot auch Kindergärten und Schulen ansprechen. Dabei will ich meine Zielgruppe nicht nur über ein stationäres Geschäft erreichen, sondern auch durch das Medium Internet. Durch die Nutzung mehrerer Vertriebskanäle kann ich mein Einzugsgebiet deutlich erweitern und so einen größeren Kundenkreis erreichen.

2.2.2 Bedarf und Kaufverhalten der Kunden

Diese Aspekte werden in der nachfolgenden Markt- und Branchenentwicklung näher beschrieben.

2.2.3 Markt-/Branchenentwicklung und eigenes Potenzial darin

Der Buchmarkt hält sich in den letzten Jahren relativ stabil und konnte jährlich leicht zulegen (zuletzt 2010 + 0,4 Prozent und 2011 + 0,5 Prozent). Weiterhin ist zu erwähnen, dass die zehn größten Buchhandelsketten zusammen 20 Prozent des Marktanteils halten (2007). Der Börsenverein des Deutschen Buchhandels gibt allerdings an, dass der Umsatz der buchhändlerischen Betriebe um 1,4 Prozent gesunken ist. Im Gegensatz dazu hat sich der Handel mit E-Books positiv entwickelt. Der Umsatz hat sich hier laut den Angaben des Börsenvereins im Vergleich zum Jahr 2010 verdoppelt. Um auch auf dem immer weiter steigenden Trend des EBooks aufzuspringen, werde ich auch diese anbieten.

PricewaterhouseCoopers geht laut Branchenbrief der Volks- und Raiffeisenbanken von einem Umsatzwachstum von 67 Mio. Euro im Jahr 2011 auf 335 Mio. Euro im Jahr 2015 aus. Auch der Absatz an Hörbüchern hat sich gesteigert. 2010 lag der Anteil bei den Kinder- und Jugendhörbüchern bei 34,9 Prozent. Durch das wachsende Interesse der Downloads in diesem Bereich werde ich diesen Aspekt bei meinem Geschäftsmodell ebenfalls umsetzen und Hörbücher über meinen Internetauftritt zum Download sowie zur Bestellung anbieten.

2.3 Wettbewerb

2.3.1 Konkurrenzanalyse

Der Wettbewerb ist groß. Neben anderen Buchhandlungen sowie Buchhandelsketten, sehe ich Buchabteilungen in Kaufhäusern, der Versandhandel im Internet und Medienkaufhäuser als meine nächsten Mitbewerber an. Im näheren Umfeld von etwa 15 km sind dies die folgenden Unternehmen:

Musterunternehmen 1 Kinder- und Jugendliteratur, Erwachsenenliteratur, digitale Medien, Hörbücher
Musterunternehmen 2 Warenhaus, allgemeine Literatur

2.3.2 Abgrenzung zu Wettbewerbern (Wettbewerbsvorteile)

Mein Bestreben ist es, mich von meiner Konkurrenz abzusetzen, da ich mich auf eine spezielle Zielgruppe konzentriere. Meine Konkurrenten verfügen über ein umfangreiches Sortiment, mit dem sie einen großen Kundenkreis abfangen. Aber gerade die Warenhäuser verfügen nicht über ausreichend geschultes Personal, um konkrete Fragen zur Literatur beantworten und Empfehlungen abgeben zu können. Abheben von meinen Mitbewerbern möchte ich mich mit einer umfassenden und freundlichen Beratung sowie kreativ und ansprechend gestalteten Geschäftsräumen. Einen Zusatzservice möchte ich durch eine gemütliche Lese- und Schmökerecke bieten. Außerdem plane ich in regelmäßigen Abständen Autorenlesungen und Lesestunden durchzuführen. Diesen Bereich decken die Bibliotheken der Umgebung nur sehr begrenzt ab.

2.4 Standort

2.4.1 Adresse

Mein Ladenlokal sehe ich nicht in einer hoch frequentierten Fußgängerzone, sondern in einem Seitenarm, um eine ruhigere Atmosphäre im Geschäftsraum zu schaffen. In der Musterstraße 33 habe ich ein passendes Ladenlokal inklusive Lager in der Größe von fast 100 qm gefunden. Die Baunutzung sieht bereits einen Einzelhandel vor. Die Farbgestaltung des Ladenlokals wird zweigeteilt. Auf der einen Seite werden Wände und Einrichtung kindgerecht bunt gestaltet, auf der anderen Seite wird die Gestaltung jugendlicher ausfallen, um die jeweilige Kundengruppe gezielt anzusprechen.

2.4.2 Örtliches Umfeld

Meine Kundschaft möchte ich aus einem Umkreis von 15 km generieren. Das Durchschnittsalter der unter 18-jährigen liegt hier bei etwa 17,4 Jahren. Im beschriebenen Umkreis sind zudem 36 Grundschulen angesiedelt, bei denen ich gerne als Buchhändlerin für die benötigten Klassensätze vorstellig werden möchte. Ebenso möchte ich von der Laufkundschaft der Fußgängerzone profitieren und durch Schilder und Werbung auf mich aufmerksam machen. Zwar können nicht direkt Parkplätze angeboten werden, dennoch liegt in einer Entfernung von 500 Metern ein Parkhaus. Die Anbindung an Bus und Bahn ist ebenfalls in 200 Metern gegeben. In unmittelbarer Nachbarschaft liegen die Geschäfte der Unternehmen A, B und C, durch die ich mir eine Magnetwirkung erhoffe.

2.4.3 Zustand Betriebsräume

Es sind nur kleinere Umbau- und Modernisierungsmaßnahmen erforderlich.

2.4.4 Kosten

Die Miete beläuft sich inklusive der Nebenkosten und Strom auf etwa 1.536 € im Monat. Für Umbaumaßnahmen sind rund 4.000 € eingeplant.

2.5 Preispolitik

2.5.1 Preiskalkulation

Durch die Preisbindung bin ich nicht flexibel bei der Preisgestaltung der Bücher. Die Ladenpreise sind vorgegeben. Die Verlage legen hierbei diesen Preis fest. Allerdings ist es ihnen erlaubt, Buchtitel, die über 18 Monate alt sind sowie bei Büchern mit mangelndem Absatz, die Ladenpreise zu reduzieren. Bei den Hörbüchern bin ich nicht preislich gebunden

2.5.2 Preisstrategie

Bei der Preisgestaltung für Hörbücher werde ich mich an den üblichen Marktpreisen orientieren, die im Durchschnitt bei 13,80 Euro (2008) lagen. Diese Vorgehensweise habe ich auch für mein weiteres Sortiment vorgesehen.

2.6 Vertrieb

2.6.1 Kommunikationspolitik (Außenauftritt)

Kommunikationspolitik und Werbung habe ich zusammengefasst.

2.6.2 Werbung

Meine Kunden möchte ich durch zielgruppengerechte Außengestaltung des Geschäftes sowie durch Handzettel und Anzeigen in der Tageszeitung gewinnen. Zurzeit überlege ich, einen Werbespot über die ansässigen Kinos und das Radio laufen zu lassen. Besonderen Wert lege ich bei der Außengestaltung des Geschäftes auf die Farbe. Die Fassade des Gebäudes soll im Bereich meiner Buchhandlung in einem hellen, frischen Grünton gestrichen werden. Des Weiteren soll über dem Eingang ein farblich stimmiger, gut lesbarer und beleuchteter Schriftzug "Buchhandlung Bücherwurm" sowie ein entsprechendes Logo angebracht werden.

2.6.3 Vertriebsorganisation

Meine Waren und Leistungen werde ich über den stationären Einzelhandel und den Online-Handel (eigene Website und bei Ebay) anbieten.

2.6.4 Akquisition

Die regelmäßigen Autorenlesungen möchte ich zunächst in Kindergärten und Kindertagesstätten im Umkreis von 10 km bewerben. Hierfür werde ich ein Anschreiben an die jeweilige Hausleitung formulieren sowie für die Allgemeinheit Plakate aufhängen. Die Informationsbroschüren der Verlage über Neuerscheinungen werde ich in meinem Laden auslegen. Ähnliche Informationen möchte ich über einen regelmäßigen Newsletter verteilen.

3 Unternehmen

3.1 Gründer/in und Führung

3.1.1 Gründer/in und Führungsteam

Ich bin Susi Sorglos, 27 Jahre alt, und die Gründerin des Einzelunternehmens. Mein Herz schlägt für Bücher. Ich möchte mir nun meinen lang ersehnten Traum eines eigenen Buchladens erfüllen und von Arbeitgebern unabhängig werden.

3.1.2 Persönliche und unternehmerische Voraussetzungen

Meine Stärken liegen in meinem ausgedehnten Wissen bezüglich Literatur und neuen Trends wie den digitalen Büchern. Ebenso bin ich ein kontaktfreudiger Mensch, der das Gespräch mit Kunden sucht, serviceorientiert denkt und handelt. Ich bin der Meinung, dass ich durch meine Aus- und Weiterbildung, meine Berufserfahrung sowie meine zuverlässige Art in der Lage bin, ein eigenes Unternehmen zu führen und den abwechselnden Herausforderungen erfolgreich begegnen zu können.

3.1.3 Fachliche Vorerfahrungen und Kontakte

Ich hab eine abgeschlossene Ausbildung zur Buchhändlerin und bin seit 2006 Fachwirtin des Buchhandels (IHK). Während meiner Ausbildung erwarb ich vielfältige literarische, kaufmännische sowie gestalterische Kenntnisse und Fertigkeiten. Des Weiteren konnte ich zahlreiche Kontakte zu Verlagen und Vertriebsmitarbeitern knüpfen, welche ich auch für meine selbstständige Arbeit nutzen werde.

Außerdem bin ich in der glücklichen Lage, dass meine Familie sowie mein Verlobter mich bei meinem Vorhaben tatkräftig unterstützen.

3.1.4 Prinzipien der Unternehmensführung

Ich lasse mich nicht schnell von Misserfolgen entmutigen. Ich suche nach Alternativen und analysiere die Gründe, weshalb etwas missglückt ist.

3.2 Rechtliche Grundlagen

3.2.1 Rechtsform

Die Buchhandlung gründe ich alleine als Einzelunternehmung, um die Gründungskosten möglichst gering zu halten. Ich bin mir bewusst, dass ich im Zweifel mit meinem Privatvermögen hafte. Die Unternehmensbezeichnung wird "Buchhandlung Bücherwurm" sein. Nach meinen umfangreichen Recherchen existieren vergleichbare Geschäftsbezeichnungen bisher nicht. Ich plane, den Schutz als Marke beim Deutschen Patent- und Markenamt zu beantragen.

3.2.2 Sonstige Rechtsfragen

Für meine Buchhandlung gelten laut Ladenschlussgesetz die allgemeinen Ladenöffnungszeiten. An den von der Stadt veranstalteten verkaufsoffenen Sonntagen werde ich teilnehmen.

3.3 Organisation und Mitarbeiter

3.3.1 Betriebsorganisation

Mein Aufgabenbereich sehe ich im Einkauf sowie im Verkauf der Bücher und anderer Artikel. Ebenso werde ich die Arbeitsabläufe organisieren. Die Buchführung und den Abschluss werde ich an einen Steuerberater übergeben. Mein Vorhaben inkludiert die Einstellung eines fachkundigen, festen Teilzeitmitarbeiter/In und ab dem zweiten Jahr zusätzlich einem weiteren Mitarbeiter (geringfügig beschäftigt). Diese Einstellungen habe ich so geplant, dass sie mich bei meiner Arbeit entlasten. Da gerade im Herbst und Winter höhere Umsätze möglich sind, lasse ich mir die Möglichkeit offen, gegebenenfalls eine weitere Aushilfskraft für diese Zeit einzustellen.

3.3.2 Personalmanagement

Zusätzliche Mitarbeiter möchte ich wie oben beschrieben einsetzen. Die neuen Kollegen sollten aus der Branche kommen.

4 Finanzen

4.1 Erläuterung Finanzteil

4.1.1 Privater Finanzbedarf

Die erforderliche Privatentnahme wurde mit rund 1.600 € im Monat ermittelt. Einzahlungen in die Altersvorsorge sind erst nach erfolgreichem Start ab dem vierten Jahr vorgesehen.

4.1.2 Liquidität

Umsätze und Wareneinkäufe sind der Einfachheit halber komplett mit 7 Prozent Umsatzsteuer berücksichtigt worden. Bei den sonstigen Einzahlungen wurde nur das Fremdkapital eingestellt. Auszahlungen aus eigenen Mitteln wurden nicht eingebunden.

4.1.3 Umsatz und Ertrag (Rentabilität)

Umsätze und Erträge wurden nach dem Prinzip kaufmännischer Vorsicht geplant. Sie orientieren sich an den notwendigen Privatentnahmen.

4.1.4 Investitionen und Kapitalbedarf

Der Kapitalaufwand liegt bei knapp 63.000 Euro. Größter Ausgabenfaktor ist der Erstbestand an Waren mit 32.100 Euro.

4.1.5 Finanzierung

Die Finanzierung soll mit 22.000 Euro aus eigenen Mitteln und zu 39.000 Euro über das KfW-Startgeld erfolgen.

Anhang