

Spielzeugland Mustermann

Spielzeugland

Kevin und Sven Mustermann GbR
Musterstraße 4
00000 Musterstadt

Telefon: 00000-00000

Telefax: 00000-00000

Internet: www.spielzeugland-mustermann.de

E-Mail: info@spielzeugland-mustermann.de

Inhaltsverzeichnis

Inhalt	Seite
1. Das Unternehmerteam	3
2. Die Geschäftsidee	4
3. Das Warenangebot	4
4. Die Zielgruppen / Der Markt in Musterstadt	4
5. Service / Kundenbindung	5 - 6
6. Marketing	6
7. Entscheidung zum Standort	7
8. Investitionsplan	8
9. Finanzierung	8
10. Umsatzprognose	9 - 10
11. Chancen und Risiken	10
12. Unsere Planungsdaten (anbei Excel-Tabelle)	10

1. Das Unternehmerteam:

Name: Mustermann
Vorname: Kevin
Geburtsort: Musterstadt
Geburtsdatum: 10.03.1968
Familienstand: ledig
Nationalität: deutsch
Anschrift: Musterstraße 1
00000 Musterstadt

Foto einfügen

Zuständig für die Bereiche Wareneinkauf und Buchhaltung.

Beruflicher Werdegang: (in Kurzform)

Spezielle Kenntnisse / Befähigung, um ein Spielwaren-Fachgeschäft führen zu können: (in Kurzform).

Beispiel: Durch meine Tätigkeit als Abteilungsleiter bei Spielwaren-Schneider in Beispielstadt verfüge ich über eine langjährige Erfahrung in der Spielwaren-Branche. Meine Hauptaufgaben bei Spielwaren-Schneider waren die Disposition der Ware, Verhandlungen über Preise und Jahresvereinbarungen mit Lieferanten, Abverkaufsförderung und Controlling. Auch im Bereich PR- und Marketing konnte ich mir im Rahmen dieser Tätigkeit ein umfangreiches Wissen erwerben.

Name: Mustermann
Vorname: Sven
Geburtsort: Musterstadt
Geburtsdatum: 08.05.1972
Familienstand: ledig
Nationalität: deutsch
Anschrift: Musterstraße 5
00000 Musterstadt

Foto einfügen

Zuständig für den Bereich Verkauf, Marketing und Betreuung des Online-Shops www.spielzeugland-mustermann.de

Beruflicher Werdegang: (in Kurzform)

Spezielle Kenntnisse / Befähigung, um ein Spielwaren-Fachgeschäft führen zu können: (in Kurzform)

Als Gesellschaftsform des Unternehmens ist eine Gesellschaft bürgerlichen Rechts (GbR) geplant.

2. Die Geschäftsidee:

Eröffnung eines Spielwaren-Fachgeschäfts im Musterpark-Center, Musterstraße 11 in 00000 Musterstadt zum 15. November XXXX. Die Ladenfläche beträgt 250 qm.

3. Das Warenangebot:

In unserem Geschäft soll ein Spielwaren-Vollsortiment angeboten werden. Marken wie Playmobil, Lego, Zapf, Mattel usw. Ferner ist ein Sport-Einstiegssortiment geplant. Ein Lizenzbereich mit Trendartikeln wie Diddl, Prinzessin Lillifee, Wilde Kerle usw. ist angedacht. Um auch besserverdienende Kunden anzusprechen ist u.a. ein Premium-Spielwarenbereich geplant.

Zusätzlich werden wir ein Bastel-Einstiegssortiment anbieten. Firmen wie Kreul, Knorr-Prandell und der Frech-Verlag werden diesen Warenbereich prägen.

4. Die Zielgruppen / Der Markt in Musterstadt:

Musterstadt besitzt eine Kaufkraft von 103 Prozent und eine Zentralitätskennziffer von 162 Prozent, d.h. der Ort Musterstadt zieht Kunden aus den umliegenden Gemeinden an, die benötigten Waren werden in Musterstadt gekauft (Quelle Wirtschaftsförderung Musterstadt).

Die umfangreiche Analyse von Musterstadt ergab, dass sich kein Spielwaren-Fachgeschäft im Umkreis von 35 km befindet. Kundenbefragungen bestätigten, dass ein solches Warenangebot in Musterstadt fehlt und von den Kunden gewünscht wird.

Im Bereich Bastelartikel gibt es ein ca. 40 qm großes Geschäft in der Beispielstraße. Der Inhaber hat uns mitgeteilt, dass er sein Geschäft zum Jahresende aus Altersgründen schließen wird.

Die Zielgruppen für unsere Sortimente sind Kinder, Mütter und Väter, Großeltern sowie Spiele- und Bastelfans. Auch für den Eigenbedarf der Generation 50+ haben wir einen eigenen Sortimentsbereich geplant.

5. Service / Kundenbindung:

Wesentliche Merkmale unseres Spielwaren-Fachgeschäfts werden Fachberatung, Serviceleistungen, Aktionen und Veranstaltungen sein.

Als serviceorientiertes Fachgeschäft kann unser Fachpersonal jedes Spiel bzw. Spielzeug erklären und vorführen. Der Kunde kann die Ware selbst ausprobieren und prüfen. Auch die von uns angebotenen Spiele- und Bastelevents laden den Kunden dazu ein, sich unverbindlich über die von uns angebotenen Produkte zu informieren und diese selbst auszuprobieren. Ziel ist es, Neuheiten aus dem Spiele- und Bastelsektor zu präsentieren und somit Kaufanreize zu schaffen.

Um die Zielgruppe der Kinder, Eltern und auch Großeltern außerhalb unseres Geschäfts anzusprechen, werden wir regelmäßig Spielernachmittage in den hiesigen Kindergärten sowie im Altenheim Bergfried anbieten.

Da gerade zur Weihnachtszeit oft sperrige Spielwaren gekauft werden und der Transport für einige Kunden umständlich ist, werden wir in diesen Monaten einen kostenlosen Lieferservice ab einem Einkaufswert von 50,- Euro in einem Umkreis von 25 km anbieten.

Ein Highlight wird der von uns im Geschäft aufgestellte Wunschbaum sein. Geburtstagskinder können zwei Wochen vor ihrer Feier eine Wunschtasche an den Wunschbaum hängen. Diese Wünsche werden dann durch die eingeladenen Gäste erfüllt (ähnlich wie bei einem Hochzeitstisch). In den meisten Spielwaren-Fachgeschäften, die diesen Service anbieten, befinden sich ca. 5 bis 15 Wunschtaschen im Geschäft. Eine Wunschtasche hat eine Verweildauer von ca. zwei Wochen. Der Umsatz pro Wunschtasche liegt zwischen 25,- bis 50,- Euro. Dieser Service wird für einen Zusatzumsatz von 10.000,- bis 15.000,- Euro sorgen, entscheidend zur Kundenbindung beitragen und uns Umsätze das ganze Jahr über sichern.

Selbstverständlich werden wir auch die Standard-Kundenbindungsinstrumente wie z.B. Geschenkgutscheine, Bonuskarten usw. einsetzen.

Als weiteren Service werden wir eine Kindertoilette mit Wickeltisch und Notfallschrank anbieten. Die Kindertoilette wird ganz auf die Bedürfnisse unserer kleinen Kunden ausgerichtet sein. Ob diese als Aquarium oder als Ritterburg gestaltet wird, ist noch offen. Aus Erfahrungen von Spielwarenhändlern wissen wir, dass sich solche kindgerechten Serviceleistungen herumsprechen und viele Kunden / Kinder schauen einfach mal ins Geschäft, um sich das anzusehen. Oft wird in diesem Zusammenhang auch ein kleines Spielzeug gekauft. Über unserem Wickeltisch werden wir einen Notfallschrank installieren in dem sich Windeln, Puder und Feuchttücher befinden. Ziel ist es, den Kunden positiv zu überraschen.

Es ist bekannt, dass gute Erlebnisse weitererzählt werden. Je ungewöhnlicher der Service ist, bzw. je überraschter ein Kunde über eine Serviceleistung ist, desto emotionaler wird er sein Erlebnis weitergeben. Wichtig ist es, auch mit ungewöhnlichen Services beim Kunden zu punkten.

Um unseren Kunden den Aufenthalt in unseren Geschäftsräumen so angenehm wie möglich zu machen und die Verweildauer bei uns zu verlängern, haben wir mehrere Mittel, die wir einsetzen wollen. Über unseren Verband haben wir die Möglichkeit, an einem Radio-Programm speziell für idee+spiel-Fachgeschäfte teilzunehmen. Das Musikprogramm ist auf die Zielgruppe der Spielwaren-Käufer zugeschnitten. Ferner werden in diesem Programm Produkte der idee+spiel-Gruppe beworben, sowie auf die vielfältigen Dienstleistungen unseres Spielwaren-Fachgeschäfts hingewiesen.

Die ganzjährig aufgestellte Carrera-Rennbahn und der Spielbereich für Kinder werden auch dazu beitragen, die Verweildauer in unserem Geschäft zu erhöhen und die „Schwellenangst“ unserer Kunden zu verringern.

Um auch schwangeren Frauen und älteren Kunden den Aufenthalt in unserem Geschäft so angenehm wie möglich zu machen sind mehrere Sitzmöglichkeiten geplant.

Kunden, die lieber über das Internet einkaufen möchten steht unser Shop www.spielzeugland-mustermann.de zur Verfügung.

6. Marketing:

Jeweils zum Frühjahr und Herbst ist die Verteilung von Prospekten des Spielwarenverbands idee+spiel geplant. Die Prospekte werden an die Haushalte in Musterstadt und der Umgebung verteilt.

Um auf besondere Aktionen und Angebote hinzuweisen werden Handzettel (Flyer) und Zeitungsanzeigen eingesetzt.

Über die stattfindenden Gewinnspiele, Spiele- und Bastelevents werden wir im Rahmen unserer PR-Arbeit Veröffentlichungen in der Musterstadt-Zeitung anstreben.

Mithilfe der zukünftigen Kundenkartei werden wir Kunden zu Events einladen, Kinder auf unseren Wunschtaschen-Service aufmerksam machen und Kunden per E-Mail auf besondere Angebote hinweisen.

7. Entscheidung zum Standort:

Musterstadt ist eine Kreisstadt und hat 25.521 Einwohner. Da sich viele wichtige Behörden, Ämter und auch Ärzte in Musterstadt befinden, fahren viele Personen aus den umliegenden Orten nach Musterstadt. Ferner befinden sich acht Kindergärten, drei Grundschulen, eine Hauptschule, eine Realschule und ein Gymnasium in Musterstadt, sodass auch Kinder aus dem Nachbarorten nach Musterstadt kommen. Das angestrebte Mietobjekt befindet sich zentral zu den vorhandenen Schulen, es liegt also auf dem Schulweg von vielen Kindern bzw. kann von den Schulen aus problemlos zu Fuß von den Kindern erreicht werden.

In Musterstadt gibt es bislang kein Spielwaren-Fachgeschäft, bzw. keinen Spielwaren-Anbieter. Das Sortiment Spielwaren wird von den Kunden gewünscht und nachgefragt. Dies ist eine gute Grundlage um ein Spielwaren-Fachgeschäft in Musterstadt zu eröffnen (siehe auch 10. Umsatzprognose).

Das Musterpark-Center bietet einen umfangreichen Branchenmix und ist der Anziehungspunkt in Musterstadt. Die Durchschnittsbesucherzahlen betragen Personen pro Jahr, bzw. Personen pro Woche. Im Gegensatz zu Geschäften in Innenstadtlagen wird dieses Center aufgrund seiner Attraktivität und der kostenfreien Parkplätze durch die Kunden sehr gut angenommen. Ein Spielwaren-Angebot ist seitens des Centers gewünscht und das Centermanagement ist sehr kooperativ. So konnte u.a. für die Anfangszeit ein Mietzins von 6,50 Euro pro qm für die Fläche ausgehandelt werden (siehe auch unsere Planungsdaten auf der beiliegenden CD). Nach Ablauf von drei Jahren ist eine Mietpreisanpassung auf 8,- Euro pro qm vereinbart.

Der Spielwarenverband idee+spiel unterstützt unsere Entscheidung zum Standort Musterstadt und auch den Entschluss, eine Mietfläche im Musterpark-Center anzumieten.

8. Investitionsplan:

Ein vorläufiger Ladenbauplan wurde bereits durch den Spielwarenverband idee+spiel erstellt (siehe Anlage). Um die Kosten in der Anfangsphase überschaubar zu halten, werden wir möglichst viel selbst gestalten und eine gebrauchte Ladeneinrichtung erwerben. Verhandlungen mit Firmen darüber wurden bereits geführt und uns wurde ein attraktives Angebot unterbreitet. Die Kosten für die Gründungsphase unseres Unternehmens wurden von uns wie folgt ermittelt:

Einrichtung inkl. Spielbereiche	10.000,-	
Firmenschild	2.500,-	
Anschaffung EDV	2.000,-	
Anschaffung Warenwirtschaft	3.500,-	
Eröffnungswerbung	2.000,-	
Risiko-Rücklage	5.000,-	
Reserve	5.000,-	
Wareneinkauf für Eröffnungssortiment	90.000,-	
Gesamt-Investition	<u>120.000,-</u>	zzgl. MwSt
	=====	

9. Finanzierung:

Ein Eigenkapital von 40.000,- Euro ist vorhanden. Das Fremdkapital soll aus einem Darlehen der KfW-Bank stammen.

Eigenkapital	40.000,-	
KfW Startkapital	80.000,-	
Gesamt	<u>120.000,-</u>	
	=====	

Um Schwankungen zwischen Warenein- und -verkauf auszugleichen, wird eine Kontokorrentlinie bei der Hausbank in Höhe von 10.000,- Euro beantragt.

10. Umsatzprognose:

Der Spielwarengesamtumsatz in Deutschland beträgt ca. 1,5 Milliarden Euro (ohne Multimedia, Gesamtvolumen 2,55 Mrd.).

Bei einer Einwohneranzahl von 82 Millionen Deutschen ergibt sich ein Pro-Kopf-Umsatz für Spielware von ca. 20,- Euro.

Diese Basis wurde von unserem Spielwarenverband ermittelt, ausgehend von statistischen 1,37 Kindern pro Familie / Frau in Deutschland. In Musterstadt werden mehr Kinder geboren als in vielen anderen Gemeinden der Bundesrepublik. Durchschnittlich zählen in Musterstadt 1,8 Kinder zu einer Familie, ferner verfügen diese Familien über ein überdurchschnittliches Einkommen. Es wurden zwei neue Baugebiete in Musterstadt ausgewiesen. Aufgrund der sehr attraktiven Grundstückspreise ist davon auszugehen, dass die Einwohnerzahl von Musterstadt (Bau eines Einfamilienhauses) in den nächsten Jahren steigen wird. So sehen wir uns auch für die Zukunft mit unserem Spielwaren-Fachgeschäft in Musterstadt gut aufgestellt.

Diese Zahlen würden eine positivere Prognose zulassen, die wir hier aber zunächst unberücksichtigt lassen möchten.

Musterstadt hat eine Kaufkraft von 103 Prozent, liegt also 3 Prozent über der Durchschnittskaufkraft in Deutschland. Die Zentralität von Musterstadt liegt bei 162 Prozent, d.h. Musterstadt wird von Kunden als Einkaufsstadt aufgesucht (Quelle Wirtschaftsförderer Stefan Schmidt, Musterstadt).

Aus diesen Zahlen lässt sich ein Gesamt-Umsatzvolumen für Spielwaren von rund 851.686,- Euro ohne Lizenz-, Trendartikel und Multimedia für Musterstadt errechnen. Je nach Standort und Wettbewerbssituation liegen die Umsatzerwartungen im Spielwaren-Fachhandel zwischen 35 bis zu 65 Prozent des Gesamtpotenzials. Da es keinen weiteren Anbieter im Spielwaren-Bereich in Musterstadt gibt, halten wir 50 Prozent Umsatz vom Gesamtvolumen innerhalb der nächsten drei Jahre für realistisch, das wären 425.000,- Euro. Innerhalb des ersten vollen Geschäftsjahres streben wir zunächst 30 Prozent des Gesamtvolumens an, das sind 255.000,- Euro. Im Bereich Lizenz- und Trendspielwaren (Diddl, Lilliffee, Halloween, Karnevall, usw) ist innerhalb des ersten Jahres mit einem Umsatzvolumen von ca. 20.000,- bis 25.000,- Euro zu rechnen. Diese Zahlen wurden uns von dem Hildesheimer Spielwarenverband idee+spiel bestätigt.

Da das Bastelgeschäft in der Beispielstraße zum Ende des Jahres aus Altersgründen des Inhabers schließt, haben wir auch in diesem Sortimentsbereich keine Wettbewerber in Musterstadt. Herr Muster vom Bastelgeschäft generiert nach eigenen Angaben zurzeit einen

Jahresumsatz von 150.000,- Euro. Wir gehen davon aus, dass wir mindestens das gleiche Umsatzvolumen in diesem Sortimentsbereich erzielen können. Dadurch, dass sich das angestrebte Ladenlokal in einer besseren Lage mit einer höheren Kundenfrequenz befindet, sollte dieser Bereich im Umsatz noch ausbaufähig sein.

In den drei Anfangsjahren haben wir unsere Umsatzprognosen auf einem vorsichtigen, geringerem Niveau berechnet, da der Bekanntheitsgrad unseres Geschäfts erst wachsen muss. Innerhalb der nächsten drei Jahre wird ein Jahresumsatz von 600.000,- bis 650.000,- Euro angestrebt.

11. Chancen und Risiken:

Die Chancen wurden bereits ausführlich dargestellt. Um uns gegen Risiken abzusichern werden eine Betriebshaftpflicht-, eine Produkthaftpflicht- und eine Inventarversicherung abgeschlossen. Durch die vorhandenen Lebensversicherungen beider Inhaber ist im Todesfall auch dieses Risiko abgesichert.

12. Unsere Planungsdaten:

Die Planungsdaten für die nächsten zwei Jahre haben wir als Ausdruck sowie als Datei diesem Schreiben beigelegt (liegt diesem Muster-Businessplan nicht bei, da dieser immer individuell angefertigt werden muss).

Musterstadt, den

Kevin Mustermann

Unterschrift

Sven Mustermann

Unterschrift