

2009

# Businessplan

personalisiertes Kinderspielzeug

Name  
Adresse  
Telefonnummer  
Faxnummer  
E-Mail



## Inhaltsverzeichnis

<b>1</b>	<b>Summary</b> .....	<b>3</b>
<b>2</b>	<b>Leistungsbezeichnung</b> .....	<b>5</b>
2.1	Leistungsangebot .....	5
2.2	Zielgruppen .....	5
2.3	Vorteile und Nutzen für den Kunden .....	5
2.4	Wettbewerberanalyse / Vorteile und Abgrenzung gegenüber Konkurrenz ....	6
2.5	Gesetzliche Auflagen.....	6
2.6	Schutz der Idee .....	6
<b>3</b>	<b>Markt / Konkurrenz</b> .....	<b>7</b>
3.1	Geplantes Marktvolumen/Umsatz (Lokaler Markt) .....	7
3.2	Angaben zum Gesamtvolumen des Marktes .....	7
3.3	Wachstumsraten der relevanten Märkte .....	8
3.4	Grundlagen der Wachstumsprognosen .....	8
3.5	Zukunftsaussichten des Marktes und der Branche .....	8
3.6	Standort des Unternehmens und seiner Kunden .....	8
<b>4</b>	<b>Erläuterungen zum Finanzplan</b> .....	<b>10</b>
4.1	Rentabilitätsplan .....	10
4.2	Liquiditätsplan .....	11
<b>5</b>	<b>Management</b> .....	<b>12</b>
5.1	Verantwortungsbereich im Unternehmen.....	12
5.2	Anteil am Unternehmen .....	12
5.3	Eigene Qualifikation.....	12
5.4	Motiv für die Unternehmensgründung.....	12
<b>6</b>	<b>Mitarbeiter</b> .....	<b>14</b>
6.1	Personalbestand in den ersten Jahren nach der Gründung .....	14
6.2	Qualifikation / Anforderungsprofil der Mitarbeiter .....	14
6.3	Mitarbeiter finden.....	14
<b>7</b>	<b>Marketing</b> .....	<b>15</b>
7.1	Leistungsstrategie .....	15
7.2	Preisstrategie .....	15
7.3	Vertriebsstrategie .....	15
7.4	Kommunikationsstrategie .....	15
<b>8</b>	<b>Handlungsempfehlungen</b> .....	<b>17</b>
8.1	Organisation des zu gründenden Unternehmens.....	17
8.2	Rechnungswesen.....	17
8.3	Vorschläge zu Marketingmaßnahmen in der ersten Gründungsphase.....	17
<b>9</b>	<b>Rechtsform</b> .....	<b>18</b>
9.1	Rechtsform und Firma .....	18
<b>10</b>	<b>Risiken</b> .....	<b>19</b>
10.1	Welche Risiken bestehen? .....	19
10.2	Wie soll diesen Risiken begegnet werden?.....	19
<b>11</b>	<b>Finanzierung</b> .....	<b>20</b>
11.1	Kapitalbedarf .....	20
<b>12</b>	<b>Lebenslauf der Gründerperson</b> .....	<b>21</b>

Fordern Sie noch heute die **Fördermittel** und **Unterstützung** an, die Ihnen zustehen!

Wir ermitteln Ihren Bedarf und begleiten Sie bei Ihrem „Start“ und Ihrem „Wachstum“.



**schnell – einfach – kompetent – günstig!**  
**Garantiert auch in Ihrer Nähe!**

[www.indaro.de/berater](http://www.indaro.de/berater)

**Erstgespräch: kostenlos - Vorgründungsberatung: Förderung bis zu 100% - Coaching: Förderung bis zu 90%**

# 1 Summary

Die Unternehmensgründerperson Frau/Herr (**Ihr Name**) beabsichtigt im (**Ihre lokale Region**) den Aufbau eines Unternehmens, das im Bereich Vertrieb von personalisiertem Kinderspielzeug tätig sein wird. Im Wesentlichen besteht das Kerngeschäft darin, den Kunden folgende personalisierte Produkte zur Verfügung zu stellen:

- Musik- und Hörspiel-CDs in deutscher und englischer Sprache
- Interaktive Bilderbücher auf CD in deutscher und englischer Sprache
- Kinderbücher
- Stofftiere
- Elektrospielzeug wie Wecker, etc.
- Wachstumsmess-Skalen
- Gedichtposter

Besonderes Leistungsmerkmal der Produkte der Gründerperson ist die Personalisierung der Produkte. Das heißt beispielsweise, dass der Namen des jeweiligen Kindes in das Produkt eingefügt wird und das Kind somit zur Hauptfigur der Musik- und Hörspiel-CD oder des Kinderbuches wird. Interessant für den Einzelhandel sind insbesondere die CDs, da der Name hier nicht im vornhinein eingefügt ist, so dass der Händler große Stückzahlen der CDs vorrätig haben müsste. Durch die patentierte Grab-and-Go-Technologie kann der Kunde selbst am heimischen PC den jeweiligen Namen einpflegen, so dass es ausreichend ist, wenn der Händler einige wenige CDs auf Lager hat.

Zielgruppen der Aktivitäten sind zum einen Privatpersonen, die durch die Gründerperson im Direktvertrieb betreut werden können. Zum anderen richtet sich die Unternehmensgründerin an Einzelgeschäfte und Ketten aus dem Bereich des Spielwarenhandels. Darüber hinaus richtet sich die Gründerin mit dem Angebot englischsprachiger CDs gezielt an Schulen und Bildungseinrichtungen.

Der regionale Zielmarkt wird (**Ihr lokaler Markt**) ausgehend vom Wohnsitz der/des Gründerin/Gründers in (**Ihr Wohnort mit geplantem Expansionsradius**) sein.

Folgende Vorteile sollen den Kunden zu einem Kauf der angebotenen Produkte bewegen:

- Die Produkte sind ein persönliches und ganz besonderes Geschenk
- Qualitativ hochwertiges Angebot
- Kreativitätsvorsprung gegenüber den Wettbewerbern
- Schnelle Reaktion auf individuelle Kundenwünsche durch Einsatz von moderner Bearbeitungssoftware
- Hohe Motivation und starke Beziehung mit dem Auftraggeber
- Attraktives Preis-Leistungsverhältnis

Fordern Sie noch heute die **Fördermittel** und **Unterstützung** an, die Ihnen zustehen!

Wir ermitteln Ihren Bedarf und begleiten Sie bei Ihrem „Start“ und Ihrem „Wachstum“.



**schnell – einfach – kompetent – günstig!**  
**Garantiert auch in Ihrer Nähe!**

[www.indaro.de/berater](http://www.indaro.de/berater)

**Erstgespräch: kostenlos - Vorgründungsberatung: Förderung bis zu 100% - Coaching: Förderung bis zu 90%**

Das Unternehmen wird von zu Hause aus geführt. Alle anfallenden Aufgaben werden von der Gründerperson selbst ausgeführt. Unterstützende Aufgaben im Bereich Rechnungswesen/Steuern werden durch einen Steuerberater abgedeckt.

Kenntnisse über den Zielmarkt und seine relevanten Prozesse, Dienstleistungen, Marktteilnehmer sowie Kontakte zu Netzwerkpartnern, potenziellen Kunden und Entscheidern in den relevanten Marktumfeldern sind **aufgrund einer Ausbildung zur Industriekauffrau sowie intensiver Recherche im Vorfeld der Gründung vorhanden.**



Fordern Sie noch heute die **Fördermittel** und **Unterstützung** an, die Ihnen zustehen!

Wir ermitteln Ihren Bedarf und begleiten Sie bei Ihrem „Start“ und Ihrem „Wachstum“.



**schnell – einfach – kompetent – günstig!**  
**Garantiert auch in Ihrer Nähe!**

[www.indaro.de/berater](http://www.indaro.de/berater)

**Erstgespräch: kostenlos - Vorgründungsberatung: Förderung bis zu 100% - Coaching: Förderung bis zu 90%**

## 2 Leistungsbezeichnung

### 2.1 Leistungsangebot

Die Unternehmensgründerperson möchte folgende personalisierten Produkte für Kinder anbieten:

- Musik- und Hörspiel-CDs in deutscher und englischer Sprache
- Interaktive Bilderbücher auf CD in deutscher und englischer Sprache
- Kinderbücher
- Stofftiere
- Elektrospielzeug wie Wecker, etc.
- Wachstumsmesslatten
- Gedichtposter

Besonderes Leistungsmerkmal der Produkte der Gründerin ist die Personalisierung der Produkte. Das heißt beispielsweise, dass der Namen des jeweiligen Kindes in das Produkt eingefügt wird und das Kind somit zur Hauptfigur der Musik- und Hörspiel-CD oder des Kinderbuches wird. Interessant für den Einzelhandel sind insbesondere die CDs, da der Name hier nicht im vornhinein eingefügt ist, so dass der Händler große Stückzahlen der CDs vorrätig haben muss. Durch die **patentierte Grab-and-Go-Technologie** kann der Kunde selbst am heimischen PC den jeweiligen Namen einpflegen, so dass es ausreichend ist, wenn der Händler einige wenige CDs auf Lager hat.

### 2.2 Zielgruppen

Zielgruppen der Aktivitäten sind zum einen Privatpersonen, die durch die Gründerin im Direktvertrieb betreut werden können. Hier wäre nicht nur an Eltern jüngerer Kinder, sondern auch an Verwandte und Bekannte zu denken, die dem Kind ein besonderes Geschenk machen wollen.

Zum anderen richtet sich die Unternehmensgründerin an Einzelgeschäfte und Ketten aus dem Bereich des Spielwarenhandels. Darüber hinaus richtet sich die Gründerperson mit dem Angebot **englischsprachiger CDs gezielt an Schulen und Bildungseinrichtungen.**

### 2.3 Vorteile und Nutzen für den Kunden

Die Vorteile des Leistungsportfolios der Gründerin liegen im Wesentlichen in folgenden Ausprägungen:

1. Die Produkte sind ein persönliches und ganz besonderes Geschenk, da das Kind selbst zur Hauptfigur der Geschichten und Lieder wird und sich direkt angesprochen fühlt.

Leseprobe Businessplan

Seite 5 von 21

Fordern Sie noch heute die **Fördermittel** und **Unterstützung** an, die Ihnen zustehen!

Wir ermitteln Ihren Bedarf und begleiten Sie bei Ihrem „Start“ und Ihrem „Wachstum“.



**schnell – einfach – kompetent – günstig!**  
**Garantiert auch in Ihrer Nähe!**

[www.indaro.de/berater](http://www.indaro.de/berater)

**Erstgespräch: kostenlos - Vorgründungsberatung: Förderung bis zu 100% - Coaching: Förderung bis zu 90%**

2. Qualitativ hochwertiges Angebot, da die CDs aufwändig produziert und mit realen Instrumenten eingespielt werden. **Besonders ist hervorzuheben, dass durch einen Vertrag mit dem Lizenzgeber aus Film und Fernsehen bekannte Figuren wie die X-Men, die Fantastischen 4, Spiderman, Barney oder die Glücksbärchis in den CDs auftauchen.**
3. Schnelle Reaktion auf individuelle Kundenwünsche durch rasche Bearbeitung von Bestellungen am eigenen PC.
4. Hohe Motivation und Identifikation, da die persönliche Beziehung zum Kunden mit das wichtigste Marketinginstrument darstellt.
5. Attraktives Preis-Leistungs-Verhältnis

## 2.4 Wettbewerberanalyse / Vorteile und Abgrenzung gegenüber Konkurrenz

1. Andere personalisierte Produkte
  - a. Differenzierte Angebotspalette
  - b. Hohe Qualität
  - c. **Lizenzfiguren (X-Men, die Fantastischen 4, Spiderman, Barney, Glücksbärchis)**
  - d. Bewusste Konzentration auf wenig besetzte Nischen (personalisierte CDs)

## 2.5 Gesetzliche Auflagen

Es existieren keine gesetzlichen Auflagen.

## 2.6 Schutz der Idee

Es existiert kein Schutz der Idee.

Fordern Sie noch heute die **Fördermittel** und **Unterstützung** an, die Ihnen zustehen!

Wir ermitteln Ihren Bedarf und begleiten Sie bei Ihrem „Start“ und Ihrem „Wachstum“.



**schnell – einfach – kompetent – günstig!**  
**Garantiert auch in Ihrer Nähe!**

[www.indaro.de/berater](http://www.indaro.de/berater)

**Erstgespräch: kostenlos - Vorgründungsberatung: Förderung bis zu 100% - Coaching: Förderung bis zu 90%**

### 3 Markt / Konkurrenz

#### 3.1 Geplantes Marktvolumen/Umsatz (Lokaler Markt)

Hier tragen Sie bitte Ihren geplanten Umsatz des 1. Geschäftsjahres ein (siehe auch Rentabilitätsvorschau)

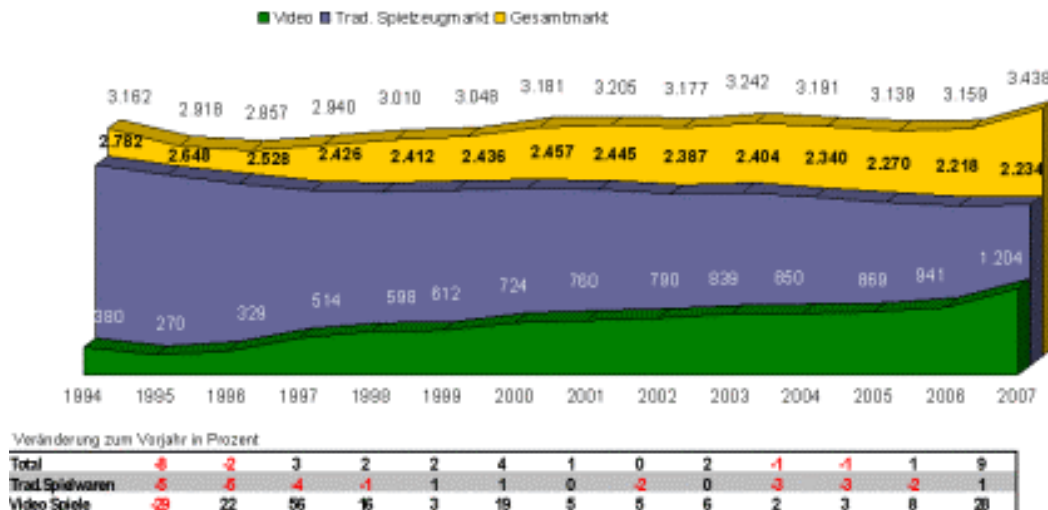
Hier tragen Sie bitte Ihren geplanten Umsatz des 2. Geschäftsjahres ein (siehe auch Rentabilitätsvorschau)

Hier tragen Sie bitte Ihren geplanten Umsatz des 3. Geschäftsjahres ein (siehe auch Rentabilitätsvorschau)

#### 3.2 Angaben zum Gesamtvolumen des Marktes

Es existieren keine belastbaren statistischen Daten für die Marktlage von personalisiertem Kinderspielzeug in der Bundesrepublik Deutschland. Aus diesem Grund müssen an dieser Stelle allgemeine Aussagen zum deutschen Spielzeugmarkt herangezogen werden.

Wie folgendes Schaubild zeigt, hat sich der Gesamtmarkt in den letzten 15 Jahren insgesamt positiv entwickelt. Das Gesamtvolumen liegt bei über drei Milliarden Euro Umsatz pro Jahr. Zwar schuldet sich diese positive Entwicklung vor allem dem Bereich der Videospiele, aber auch der Markt der traditionellen Spielwaren zeigt ein insgesamt nur leicht fallendes, in den letzten Jahren konstantes bzw. leicht steigendes Wachstum. Mit traditionellen Spielwaren wurden zuletzt deutlich mehr als 2 Milliarden Euro pro Jahr umgesetzt.



Fordern Sie noch heute die **Fördermittel** und **Unterstützung** an, die Ihnen zustehen!

Wir ermitteln Ihren Bedarf und begleiten Sie bei Ihrem „Start“ und Ihrem „Wachstum“.



**schnell – einfach – kompetent – günstig!**  
**Garantiert auch in Ihrer Nähe!**

[www.indaro.de/berater](http://www.indaro.de/berater)

### 3.3 Wachstumsraten der relevanten Märkte

Konstante bis leicht steigende Wachstumsraten

### 3.4 Grundlagen der Wachstumsprognosen

- Statistisches Bundesamt
- IHK
- Internetrecherchen
- Fachzeitschriften

### 3.5 Zukunftsaussichten des Marktes und der Branche

Vor dem Hintergrund der derzeitigen Wirtschafts- und Finanzkrise ist zu beobachten, dass der private Konsum noch nicht auf die schlechte Wirtschaftslage reagiert hat. Es ist zwar im Laufe des Jahres 2009, vor allem bei steigenden Arbeitslosenzahlen, mit einem generellen Rückgang des privaten Konsums zu rechnen, diese Entwicklung bietet jedoch auch eine Chance. Zum einen zeigt die Erfahrung, dass bei den eigenen Kindern immer noch zuletzt gespart wird, zum anderen bietet sich die Chance, standardisiertem Spielzeug mit dem individuellen Angebot personalisierter Produkte Marktanteile abzugewinnen.

### 3.6 Standort des Unternehmens und seiner Kunden

Das neu gegründete Unternehmen hat seinen Sitz in (Ihr Unternehmenssitz) im (lokale Region).

Hier sollten Sie einige Angaben zu Ihrem Unternehmensstandort machen, welche für Ihr Kerngeschäft relevant sind:

1. Einwohneranzahl, Bevölkerungsstruktur, Einkommensverhältnisse
2. Kundenpotenzial, Wettbewerberpotenzial, Wirtschaftsschwerpunkte
3. Infrastruktur (Verkehrsverbindungen, mögliche Kontaktkanäle zu Ihren Kunden und Lieferanten)

Folgende Quellen sind als Informationslieferanten geeignet:

- Statistisches Bundesamt ([www.destatis.de](http://www.destatis.de))
- IHK ([www.ihk.de](http://www.ihk.de))
- Internet
- Stadtverwaltung
- Kammern und Verbände
- Fachzeitschriften

Fordern Sie noch heute die **Fördermittel** und **Unterstützung** an, die Ihnen zustehen!

Wir ermitteln Ihren Bedarf und begleiten Sie bei Ihrem „Start“ und Ihrem „Wachstum“.



**schnell – einfach – kompetent – günstig!**  
**Garantiert auch in Ihrer Nähe!**

[www.indaro.de/berater](http://www.indaro.de/berater)

**Erstgespräch: kostenlos - Vorgründungsberatung: Förderung bis zu 100% - Coaching: Förderung bis zu 90%**

Sollten Sie in den angegebenen Quellen keine detaillierten Informationen für Ihren relevanten Markt finden, sollten Sie Annahmen treffen bzw. Schätzungen vornehmen.

Erläutern Sie kurz inwiefern Ihr Standort für Ihr Geschäft eine Rolle spielt.

Die Geschäfte werden in der Gründungsphase vom Home-Office aus geführt; notwendige Räumlichkeiten sind vorhanden.

(Sollten Sie Ihr Geschäft nicht vom Home-Office aus sondern aus extra gemieteten Räumlichkeiten betreiben, berücksichtigen Sie dies bitte auch in Ihrer Rentabilitäts- und Liquiditätsplanung)

Fordern Sie noch heute die **Fördermittel** und **Unterstützung** an, die Ihnen zustehen!

Wir ermitteln Ihren Bedarf und begleiten Sie bei Ihrem „Start“ und Ihrem „Wachstum“.



**schnell – einfach – kompetent – günstig!**  
**Garantiert auch in Ihrer Nähe!**

[www.indaro.de/berater](http://www.indaro.de/berater)

Erstgespräch: **kostenlos** - Vorgründungsberatung: **Förderung bis zu 100%** - Coaching: **Förderung bis zu 90%**

## 4 Erläuterungen zum Finanzplan

### 4.1 Rentabilitätsplan

Im Folgenden sollen die einzelnen Posten der Rentabilitätsrechnung des Finanzplans erläutert werden. Dabei handelt es sich im Einzelnen:

- Personal:  
Personalkosten. Das Unternehmen wird zunächst ohne weitere Mitarbeiter betrieben. **Ab dem zweiten Geschäftsjahr erwägt die Gründerperson die Einstellung einer Teilzeitkraft.**
- Miete / Pacht:  
angemietete Büro- oder Werkstatträume. In der Anfangsphase wird das Unternehmen vom Home-Office aus geführt. **Ab dem zweiten Geschäftsjahr erfolgt ggf. die Anmietung von Lagerräumen.**
- Material / Waren:  
Kosten für Lizenzgebühren und Vorprodukte.
- Versicherungen:  
Kosten für mit dem Unternehmensgegenstand verbundene Versicherungen wie z. B. Berufshaftpflicht und Rechtsschutz. Der Gründerperson wird empfohlen, geeignete Versicherungen abzuschließen.
- Werbung / Vertrieb:  
Die Werbungskosten setzen sich zusammen aus der Beschaffung und Gestaltung von Internetauftritt, Visitenkarten, Flyer und Logo sowie die Schaltung von Kleinanzeigen.
- Verwaltung / Porto / Telefon:  
Die Verwaltung wird von der Gründerin selbst bewältigt.
- Zinsen KK:  
Zinsen, die für den angenommenen Kontokorrentkredit anfallen (vgl. Datenblatt, Anmerkungen)
- (Steuer)Beratung:  
Anfallende Kosten für den Steuerberater, Rechtsberatungen oder betriebswirtschaftliche Beratungen.
- Kfz-Kosten:  
Die Kfz-Kosten setzen sich aus Kraftstoffkosten sowie einer antizipierten Summe für Reparaturen zusammen.

Fordern Sie noch heute die **Fördermittel** und **Unterstützung** an, die Ihnen zustehen!

Wir ermitteln Ihren Bedarf und begleiten Sie bei Ihrem „Start“ und Ihrem „Wachstum“.



**schnell – einfach – kompetent – günstig!**  
**Garantiert auch in Ihrer Nähe!**

[www.indaro.de/berater](http://www.indaro.de/berater)

**Erstgespräch: kostenlos - Vorgründungsberatung: Förderung bis zu 100% - Coaching: Förderung bis zu 90%**

## 4.2 Liquiditätsplan

Die Gewinnschwelle (break even point) ist im **Monat 7** der Selbständigkeit erreicht.

Fordern Sie noch heute die **Fördermittel** und **Unterstützung** an, die Ihnen zustehen!

Wir ermitteln Ihren Bedarf und begleiten Sie bei Ihrem „Start“ und Ihrem „Wachstum“.



**schnell – einfach – kompetent – günstig!**  
**Garantiert auch in Ihrer Nähe!**

[www.indaro.de/berater](http://www.indaro.de/berater)

**Erstgespräch: kostenlos - Vorgründungsberatung: Förderung bis zu 100% - Coaching: Förderung bis zu 90%**

## 5 Management

Gründerperson: **Ihr Name**

Dieser Abschnitt ist von Ihnen selbst auszufüllen; im Folgenden finden Sie eine allgemeine Beschreibung, wie die jeweiligen Unterpunkte zu vervollständigen wären.

### 5.1 Verantwortungsbereich im Unternehmen

Die Verantwortung liegt ausschließlich bei der Eigentümerin. Sie ist für sämtliche Aufgabenbereiche verantwortlich. Aufgabenbereiche, für deren Abdeckung nicht die notwendige Kompetenz vorhanden ist, werden durch externe Berater übernommen.

### 5.2 Anteil am Unternehmen

Die Gründerin hält selbst alle Anteile am Unternehmen.

### 5.3 Eigene Qualifikation

Die für den Start in die Selbständigkeit erforderlichen Kenntnisse, insbesondere erforderliche einschlägige Fachkenntnisse, Erfahrungen und Kontakte wurden **im Rahmen einer Ausbildung zur Industriekauffrau und eingehender Recherche im Vorfeld der Gründung erworben.**

Zu Fragen in den Bereichen Planung, Statistik, Absatz und Marketing, Organisations- und Unternehmensentwicklung sowie zu Rechts- und Steuerfragen werden im Bedarfsfall externe Berater eingeschaltet.

### 5.4 Motiv für die Unternehmensgründung

Die Motivation für die Unternehmensgründung resultiert aus folgenden Umständen:

Hier tragen Sie bitte Ihre Gründungsmotive ein, z. B.

- **Arbeitslosigkeit mit geringer Aussicht auf vergleichbare Aufgabe wie zuletzt ausgeübt**
- **Wunsch nach Selbstverwirklichung und Umsetzung eigener Ideen**
- **Eigene Erfahrungen bzw. identifizierte Schwachstellen nutzen und Verbesserungspotenziale umsetzen**
- **Wirtschaftliche Chancen auf einem viel versprechenden Markt ausnutzen**

Leseprobe Businessplan

Seite 12 von 21

Fordern Sie noch heute die **Fördermittel** und **Unterstützung** an, die Ihnen zustehen!

Wir ermitteln Ihren Bedarf und begleiten Sie bei Ihrem „Start“ und Ihrem „Wachstum“.



**schnell – einfach – kompetent – günstig!**  
**Garantiert auch in Ihrer Nähe!**

[www.indaro.de/berater](http://www.indaro.de/berater)

**Erstgespräch: kostenlos - Vorgründungsberatung: Förderung bis zu 100% - Coaching: Förderung bis zu 90%**

Fordern Sie noch heute die **Fördermittel** und **Unterstützung** an, die Ihnen zustehen!

Wir ermitteln Ihren Bedarf und begleiten Sie bei Ihrem „Start“ und Ihrem „Wachstum“.



**schnell – einfach – kompetent – günstig!**  
**Garantiert auch in Ihrer Nähe!**

[www.indaro.de/berater](http://www.indaro.de/berater)

**Erstgespräch: kostenlos - Vorgründungsberatung: Förderung bis zu 100% - Coaching: Förderung bis zu 90%**

## 6 Mitarbeiter

Dieser Abschnitt ist von Ihnen auszufüllen; im Folgenden finden Sie eine mögliche Beschreibung für den Fall einer Einzelgründung.

### 6.1 Personalbestand in den ersten Jahren nach der Gründung

Das Unternehmen wird zunächst ohne weitere Mitarbeiter betrieben.

Ab dem zweiten Geschäftsjahr und bei positivem Geschäftsverlauf sowie einer Beschäftigungsentwicklung, die eine Erhöhung des Personalbestands unabdingbar macht, erwägt die Gründerin entweder eine Einstellung von Mitarbeitern oder aber auch die Aufnahme von Geschäftspartnern. In diesem Fall ist die Rechtsform des Unternehmens grundsätzlich neu zu überdenken (ggf. Gründung einer Kapitalgesellschaft).

### 6.2 Qualifikation / Anforderungsprofil der Mitarbeiter

Folgende Eigenschaften bzw. Attribute muss ein ggf. zukünftiger Mitarbeiter für eine Beschäftigung im Unternehmen der Gründerin mitbringen:

- Branchenkenntnisse
- Zuverlässigkeit
- Loyalität
- Vertriebliche Qualitäten

### 6.3 Mitarbeiter finden

Im Bedarfsfall wird die Gründerin Mitarbeiter über folgende Medien suchen:

- Zusammenarbeit mit der Agentur für Arbeit und privaten Arbeitsvermittlern
- Stellenanzeigen in regionalen bzw. überregionalen Tages- und Verbandszeitungen
- Internet
- Kammern
- Verbände

Fordern Sie noch heute die **Fördermittel** und **Unterstützung** an, die Ihnen zustehen!

Wir ermitteln Ihren Bedarf und begleiten Sie bei Ihrem „Start“ und Ihrem „Wachstum“.



**schnell – einfach – kompetent – günstig!**  
**Garantiert auch in Ihrer Nähe!**

[www.indaro.de/berater](http://www.indaro.de/berater)

**Erstgespräch: kostenlos - Vorgründungsberatung: Förderung bis zu 100% - Coaching: Förderung bis zu 90%**

# 7 Marketing

## 7.1 Leistungsstrategie

Besonderes Leistungsmerkmal der Produkte der Gründerperson ist die Personalisierung der Produkte. Das heißt beispielsweise, dass der Namen des jeweiligen Kindes in das Produkt eingefügt wird und das Kind somit zur Hauptfigur der Musik- und Hörspiel-CD oder des Kinderbuches wird. Interessant für den Einzelhandel sind insbesondere die CDs, da der Name hier nicht im vornhinein eingefügt ist, so dass der Händler große Stückzahlen der CDs vorrätig haben muss. Durch die patentierte Grab-and-Go-Technologie kann der Kunde selbst am heimischen PC den jeweiligen Namen einpflegen, so dass es ausreichend ist, wenn der Händler einige wenige CDs auf Lager hat.

Das Leistungsportfolio ist unter 2.1. explizit aufgeführt.

## 7.2 Preisstrategie

Im Direktvertrieb gelten folgende Preise:

Produkt	Preis in Euro
CDs	13
Stofftiere	30
Wecker	30
Messlatten	8
Poster	5
Namensgedichte	5

Vertriebspartnern im Einzelhandel werden die Produkte zu Vorzugspreisen angeboten. Der Umsatz der der Unternehmensgründerin daraus entsteht, ist mit 6,50 Euro pro CD veranschlagt.

## 7.3 Vertriebsstrategie

An Privatkunden wird das Produkt über das Internet als vorrangigem Kanal vertrieben. Darüber hinaus erwägt die Gründerin die Akquise von Unterlizenznehmern, die das Produkt regional verteilt in ganz Deutschland vertreiben. Der Einzelhandel wird direkt von der Unternehmensgründerperson bedient.

## 7.4 Kommunikationsstrategie

Über die folgenden Massenmedien möchte die Gründerin in der Startphase auf ihre Produkte aufmerksam machen:

Fordern Sie noch heute die **Fördermittel** und **Unterstützung** an, die Ihnen zustehen!

Wir ermitteln Ihren Bedarf und begleiten Sie bei Ihrem „Start“ und Ihrem „Wachstum“.



**schnell – einfach – kompetent – günstig!**  
**Garantiert auch in Ihrer Nähe!**

[www.indaro.de/berater](http://www.indaro.de/berater)

**Erstgespräch: kostenlos - Vorgründungsberatung: Förderung bis zu 100% - Coaching: Förderung bis zu 90%**

- Schaltung von Annoncen und Presstexten in regionalen und überregionalen Tages- und Wochenzeitungen
- Verteilung unadressierter Flyer und Visitenkarten
- Werbeplakat am eigenen PKW
- Eintragung in die Gelben Seiten und/oder andere Branchenverzeichnisse
- **Erstellung einer Unternehmenshomepage**

Das Corporate Design des Unternehmens wird von einem externen Dienstleister erstellt werden.

Fordern Sie noch heute die **Fördermittel** und **Unterstützung** an, die Ihnen zustehen!

Wir ermitteln Ihren Bedarf und begleiten Sie bei Ihrem „Start“ und Ihrem „Wachstum“.



**schnell – einfach – kompetent – günstig!**  
**Garantiert auch in Ihrer Nähe!**

[www.indaro.de/berater](http://www.indaro.de/berater)

Erstgespräch: **kostenlos** - Vorgründungsberatung: **Förderung bis zu 100%** - Coaching: **Förderung bis zu 90%**

## 8 Handlungsempfehlungen

### 8.1 Organisation des zu gründenden Unternehmens

Das Unternehmen wird von der Gründerperson selbst geführt. Alle notwendigen Aktivitäten werden von der Gründerin selbst geleistet. Nicht mit dem Kerngeschäftsfeld verbundene Aufgaben werden an externe Dienstleister ausgelagert. Beispiele hierfür sind die Erstellung und Betreuung der Firmenhomepage, die Buchhaltung oder Steuerfragen.

Um Risiken zu minimieren, wird in den ersten zwei Jahren von nennenswerten Investitionen abgesehen. Es soll relativ wenig Kapital gebunden sein. Falls die Anschaffung langfristig dem Unternehmen dienender Vermögensgegenstände notwendig werden sollte, **wird die Option einer Nutzung gegen Gebühr (Miete) oder Leasing bevorzugt**. Durch diese Maßnahme werden hohe Verbindlichkeiten verhindert, eine Liquiditätstechnische Flexibilität gewährleistet und eine höhere Planungs- und Kalkulationssicherheit erreicht.

**Bereits existierende Kontakte sollen relativ schnell ausgebaut werden. Diese dienen als Grundlage für ein beabsichtigtes stetiges, aber überschaubares Wachstum.**

### 8.2 Rechnungswesen

Das Unternehmen ist in den ersten Jahren nach der Gründung nicht zu einer doppelten Buchführung verpflichtet, da die entsprechenden steuerrechtlichen Vorgaben nicht erfüllt werden (Gesamtumsatz im Kalenderjahr unter 260.000 €; Gewinn unter 25.000 €)

Aus diesem Grund kann die Buchhaltung zumindest in der Anfangsphase von der Gründerin selbst geführt werden. Zu einem späteren Zeitpunkt wird die Auslagerung dieser Tätigkeit auf einen externen Dienstleister erwogen.

### 8.3 Vorschläge zu Marketingmaßnahmen in der ersten Gründungsphase

In der Startphase des Unternehmens wird die Unternehmensgründerin mit folgenden Maßnahmen am Markt auftreten:

- Akquiseanschreiben an den Spielwarenhandel mit anschließendem telefonischem Nachfassen.
- Verteilung von Flyern und Visitenkarten an Orten mit vermutlich hoher Kundenfrequenz (z. B. Kindergärten, Ärzte, Apotheken, etc.)



## 9 Rechtsform

### 9.1 Rechtsform und Firma

Eigentümer der Firma ist Frau/Herr (Name der Gründerperson).

Das Unternehmen wird zunächst in der Rechtsform der Einzelunternehmung gegründet und geführt. Zu einem späteren Zeitpunkt wird erwogen, das Unternehmen in eine GbR oder in eine Kapitalgesellschaft umzuwandeln, um eventuell Partner am Unternehmen zu beteiligen und ggf. die persönliche Haftung zu beschränken.

Fordern Sie noch heute die **Fördermittel** und **Unterstützung** an, die Ihnen zustehen!

Wir ermitteln Ihren Bedarf und begleiten Sie bei Ihrem „Start“ und Ihrem „Wachstum“.



**schnell – einfach – kompetent – günstig!**  
**Garantiert auch in Ihrer Nähe!**

[www.indaro.de/berater](http://www.indaro.de/berater)

Erstgespräch: **kostenlos** - Vorgründungsberatung: **Förderung bis zu 100%** - Coaching: **Förderung bis zu 90%**

## 10 Risiken

### 10.1 Welche Risiken bestehen?

Im von der Gründerperson gewählten Geschäftsfeld bestehen folgende Risiken, die sie aus Gründen kaufmännischer Vorsicht grundsätzlich zu beachten, zu bewerten und ggf. abzusichern hat:

- a) zu geringer Absatz aufgrund Verdrängung durch Wettbewerber
- b) fehlende Nachfrage aufgrund veränderter Nachfragestrukturen
- c) Persönliche Ausfallrisiken
- d) Veränderte Rahmenbedingungen (Gesetzesänderungen, technische Veränderungen etc.)

Bei Einordnung der Risiken in das unten aufgeführte Risikoportfolio - nach den zwei Dimensionen Eintrittswahrscheinlichkeit sowie Auswirkungen auf den Erfolg - ergibt sich die folgende Darstellung:

### 10.2 Wie soll diesen Risiken begegnet werden?

Mit folgenden Maßnahmen und Methoden wird die Gründerin den oben dargestellten Risiken begegnen und deren Eintrittswahrscheinlichkeit minimieren:

- deutliches Aufzeigen der Vorteile der eigenen Produkte
- Vereinbarung von längerfristigen Liefervereinbarungen
- Intensivierung der persönlichen Netzwerkkontakte
- Abschluss diverser Versicherungen

Fordern Sie noch heute die **Fördermittel** und **Unterstützung** an, die Ihnen zustehen!

Wir ermitteln Ihren Bedarf und begleiten Sie bei Ihrem „Start“ und Ihrem „Wachstum“.



**schnell – einfach – kompetent – günstig!**  
**Garantiert auch in Ihrer Nähe!**

[www.indaro.de/berater](http://www.indaro.de/berater)

**Erstgespräch: kostenlos - Vorgründungsberatung: Förderung bis zu 100% - Coaching: Förderung bis zu 90%**

# 11 Finanzierung

## 11.1 Kapitalbedarf

Ihr Kapitalbedarf in der Gründungsphase (3 Monate) setzt sich grundsätzlich aus folgenden Positionen zusammen:

1. Gründungskosten (Betrag eintragen)
2. Diverse Kosten für die ersten 3 Monate (Betrag eintragen)
3. Notwendige Investitionen (Betrag eintragen)
4. Kosten der privaten Lebensführung (Betrag eintragen)

Der gesamte Kapitalbedarf muss entsprechend durch eigene oder fremde Mittel finanziert werden.

### Eigenkapital der Gründerperson

Eigenmittel: x% X Euro

### Anteile Fremdkapital

Öffentliche Fördermittel: x% X Euro

Bankdarlehen: x% X Euro

Venture Capital: x% X Euro

Fordern Sie noch heute die **Fördermittel** und **Unterstützung** an, die Ihnen zustehen!

Wir ermitteln Ihren Bedarf und begleiten Sie bei Ihrem „Start“ und Ihrem „Wachstum“.



**schnell – einfach – kompetent – günstig!**  
**Garantiert auch in Ihrer Nähe!**

[www.indaro.de/berater](http://www.indaro.de/berater)

**Erstgespräch: kostenlos - Vorgründungsberatung: Förderung bis zu 100% - Coaching: Förderung bis zu 90%**

