

Beispiel eines Unternehmenskonzeptes

Stand: Januar 2023

Businessplan
Buchhandlung Bücherwurm
Susi Sorglos

Susi Sorglos
Musterstraße 33
33333 Musterstadt
Telefon: 01234-56789
E-Mail: susi.sorglos@buecherwurm-sorglos.de
Website: www.buecherwurm-sorglos.de

Inhaltsverzeichnis

1. Zusammenfassung	1
2. Profil des Gründers	1
3. Geschäftsidee	2
4. Produkt/Dienstleistung	2
5. Markt	2
6. Wettbewerbssituation	3
7. Standort	4
8. Marketing und Vertrieb	4
9. Unternehmensorganisation	5
10. 3-Jahres-Plan und mögliche Szenarien	5
11. Kapitalbedarf und Finanzierung	6
12. Betriebswirtschaftliche Planrechnung	10
13. Anhang	12

1. Zusammenfassung

Mein Name ist Susi Sorglos. Ich habe eine abgeschlossene Ausbildung zur Buchhändlerin und bin seit 2006 Fachwirtin des Buchhandels (IHK). Ab dem 1. Januar 2013 mache ich mich als Buchhändlerin selbstständig.

Mein Geschäft werde ich in der Musterstraße 33 in 33333 Musterstadt eröffnen. Mein Angebot umfasst Kinder- und Jugendliteratur. Als Zielgruppe möchte ich damit Kinder und Jugendliche, deren Eltern und Großeltern sowie Kindergärten und Schulen ansprechen. Neben meinem Ladenlokal möchte ich meine Produkte, also Bücher, Hörbücher, E-Books und Papeterieartikel, auch über das Internet und meine Website vertreiben.

Im näheren Umkreis gibt es zwar eine Reihe an Mitbewerbern, von denen ich mich aber durch eine ansprechende Außengestaltung des Gebäudes unterscheide. Durch die Kombination einer hellgrünen Fassadenfarbe, des farblich stimmigen, gut lesbaren und beleuchteten Schriftzuges „Buchhandlung Bücherwurm“ sowie einem entsprechenden Logo (Abbildung eines Wurmes, der auf einem Buch sitzt, nachdem dieser sich durch das Buch gefressen hat) werde ich mich deutlich von der Konkurrenz abheben.

Mit meinem Unternehmen möchte ich das Ziel erreichen, meinen Lebensunterhalt bestreiten zu können. In den kommenden Jahren möchte ich einen Stammkundenkreis aufgebaut und meine Vertriebswege sowie meine Kundenkreis ausgebaut haben. Dieses Ziel setze ich mir für die folgenden fünf Jahre.

2. Profil des Gründers

Mein Name ist Susi Sorglos und bin 27 Jahre alt. Meine Ausbildung zur Buchhändlerin habe ich 2004 erfolgreich abgeschlossen. Seitdem arbeitete ich ununterbrochen in Buchhandlungen unterschiedlicher Größe. 2006 habe ich den Fachwirt des Buchhandels (IHK) bei Mediacampus Frankfurt – die schulen des deutschen buchhandels GmbH erworben, wobei mich mein damaliger Arbeitgeber unterstützte. Während meiner Ausbildung erwarb ich vielfältige literarische, kaufmännische sowie gestalterische Kenntnisse und Fertigkeiten. Des Weiteren konnte zahlreiche Kontakte zu Verlagen und Vertriebsmitarbeitern knüpfen, welche ich auch für meine selbstständige Arbeit nutzen werde.

Ich habe den Entschluss gefasst, meine eigene Buchhandlung zu eröffnen. Gerne möchte ich auf die Wünsche der Kunden eingehen. Aber ich möchte mir auch den Traum eines eigenen Ladenlokals erfüllen und von Arbeitgebern unabhängig tätig werden.

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 und 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, sprich Buchhandlung, zu führen und mich den abwechslungsreichen Herausforderungen stelle. Ich lasse mich nicht schnell von Misserfolgen entmutigen. Ich suche nach Alternativen und analysiere die Gründe, weshalb etwas missglückt ist.

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

3. Geschäftsidee

Gründen möchte ich ein Einzelhandelsgeschäft. Gegenstand des Unternehmens ist der Handel mit Büchern, Hörbüchern für Kinder und Jugendliche. Die Geschäftsbezeichnung soll „Buchhandlung Bücherwurm“ lauten. Mein Herz schlägt für Bücher. Gerade im Hinblick darauf, dass Kinder und Jugendliche oftmals in einer digitalen Welt leben und der Computer und Fernseher zu ihren Spielzeugen gehören, möchte ich versuchen, das Spektrum wieder um Bücher und Hörspiele zu erweitern. Lesen regt nicht nur die Phantasie an, sondern fördert auch die Rechtschreibung.

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.

Für die kommenden Jahre erhoffe ich mir einen stabilen Kundenstamm. Wünschenswert wäre ein jährlicher Zuwachs an Kunden und Buchinteressierten. Denn mit meinem Unternehmen möchte ich meinen Lebensunterhalt finanzieren können. Dieses Wachstum möchte ich durch überdurchschnittliche Beratungs- und Sortimentsleistungen erbringen. Ebenso soll mir eine zielgruppenorientierte Werbung helfen, den entsprechenden Umsatz zu erwirtschaften.

4. Produkt/Dienstleistung

In mein Produktportfolio 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 Geschäftsladen angeboten werden.

Als besonderen Service sehe ich meine kompetente Beratung und Recherche und ein schnelles Besorgungsgeschäft von lieferbaren Buchtiteln. In naher Zukunft möchte ich Autorenlesungen in regelmäßigen Abständen anbieten.

Um einen breiten Bücherbestand anbieten zu können, werde ich 4.400 Büchern führen. Hierbei rechne ich mit etwa 46 Büchern pro qm im Ladenlokal (87 qm) und circa 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 Autorenlesungen erhalten.

5. Markt

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).¹ Weiterhin ist zu erwähnen, dass die zehn größten Buchhandelsketten zusammen 20 Prozent des Marktanteils halten (2007). Der Börsenverein des Deutschen Buchhandels gibt allerdings an, die Umsatz der buchhändlerischen Betriebe um 1,4 Prozent gesunken ist. Im Gegensatz dazu hat sich der Handel mit

¹ vgl. S. 3: Branchenbrief „GK 028 Buchhandel“ der Volksbanken und Raiffeisenbanken.

E-Books positiv entwickelt. Der Umsatz hat sich hier laut den Angaben des Börsenvereins im Vergleich zum Jahr 2010 verdoppelt.

Ich bin mir dessen bewusst, dass ich in eine schwierige Branche einsteigen werde. Auch gerade deshalb, weil Bücher in ihrer ursprünglichen Form digitale Konkurrenz bekommen. Um mich auch auf dem immer weiter steigenden Trend des E-Books aufzuspringen, werde ich auch diese anbieten. PricewaterhouseCoopers (PwC) geht laut des Branchenbriefes der Volksbanken 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.

Mit dem angebotenen Sortiment möchte ich vor allem Kinder- und Jugendliche, aber auch deren Eltern, Großeltern und sonstigen Verwandten ansprechen. Außerdem möchte ich Kindergärten, Kindertagesstätten und Grundschulen ansprechen, um meine Zielgruppe zu erweitern.

Mein Portfolio erweitere ich mit dem Angebot von kindgerechten Kalendern, Stiften, aber auch Tagebücher und Ähnlichem.

Spezifisch auf die gewählte Zielgruppe kann ich dann das Sortiment abstimmen und mich Kundenwünschen anpassen.

6. Wettbewerbssituation

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:

<u>Unternehmen</u>	<u>Sortimentsumfang</u>
Musterunternehmen 1, PLZ Ort	Kinder- und Jugendliteratur, Erwachsenenliteratur, digitale Medien, Hörbücher
Musterunternehmen 2, PLZ Ort	Warenhaus, allgemeine Literatur
Musterunternehmen 3, PLZ Ort	...

Mit dieser Konkurrenz möchte ich durch ansprechende Darstellung in Wettbewerb treten. Mein Bestreben ist es, mich von meiner Konkurrenz abzusetzen, da ich mich auf eine spezielle Zielgruppe konzentriere. Meine Konkurrenzen verfügen über ein umfangreiches Sortiment, mit dem sie einen großen Kundenschaftskreis abfangen. Aber gerade die Warenhäuser verfügen nicht über ausreichend geschultes Personal, um konkrete Fragen zur Literatur beantworten und Empfehlungen abgeben zu können. Dies habe ich persönlich bei unterschiedlichen Geschäften getestet. 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.

7. Standort

Mein Ladenlokal sehe ich nicht in einer hoch frequentierten Fußgängerzone, sondern in einem Seitenarm dieser, um eine ruhigere Atmosphäre im Geschäftsraum zu schaffen. In der Musterstraße 33 habe ich ein passendes Ladenlokal inklusive Lager in der Größe von 96 qm gefunden. Der Mietpreis wird sich auf 16 Euro/qm inkl. Nebenkosten und Strom belaufen. Die Baunutzung sieht bereits ein Geschäft im 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 Zielgruppe anzusprechen.

Meine Kundschaft möchte ich aus einem Umkreis von 15 km generieren. Das Durchschnittsalter der unter 18-Jährigen liegt hier bei etwa 17,4 Jahren.² 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. Direkte Parkplätze kann ich leider nicht anbieten. Dafür liegt das öffentliche Parkhaus nur in einer Entfernung von 500 Metern. Die Anbindung an Bus und Bahn ist ebenfalls in 200 Metern zu erreichen.

Durch die Geschäfte wie Unternehmen A, Unternehmen B sowie Unternehmen C, die in der unmittelbaren Nachbarschaft gelegen sind, erhoffe ich mir eine Magnetwirkung, durch die mein Kundenstamm wachsen kann.

8. Marketing und Vertrieb

Beziehen werde ich meine Artikel über Verlage und über Großhändler. Durch Bestellungen über PC und Internet wird gewährleistet, dass die Artikel am nächsten bzw. spätestens am übernächsten Tag zur Verfügung stehen. Ich behalte mir jedoch ein Rückgabe- bzw. Remissionsrecht vor, das heißt ich kann unverkäufliche Bücher zu bestimmten Bedingungen an die Verlage oder Großhändler gegen Rückvergütung zurückgeben.

Durch die Buchpreisbindung bin ich an die Preise der Verlage gebunden und kann diese nicht einfach abändern. Lediglich die Preise der übrigen Ware wie Hörbücher, Tagebücher oder Kalender kann ich frei, jedoch marktüblich gestalten.

Die Bücher möchte ich nicht nur im Ladenlokal anbieten, sondern auch auf meiner Website im Internet, um auf beiden Absatzkanälen tätig zu sein. Dort möchte ich auch zusätzlich die Möglichkeit geben, Hörbücher oder Bücher für Kindle und ähnliche Produkte zu erwerben. Zu diesem Zweck möchte ich auch über einen Account bei Ebay meine Ware anbieten.

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 formuliere sowie für die Allgemeinheit Plakate aushängen. Die Informationsbroschüren der Verlage über Neuerscheinungen werde ich in meinem Laden auslegen. Ähnliche Informationen möchte ich über eine regelmäßige Verteilung bzw. Versendung eines Newsletters verteilen.

Meine Kunden möchte ich durch zielgruppengerechte Außengestaltung des Geschäftes, durch Handzettel und Anzeigen in der Tageszeitung gewinnen. Zurzeit überlege ich, einen

² vgl. IHK Siegen: Überblick in Zahlen, Ausgabe 2012.

Werbepost 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, der sich zwar von dem Außendesign meiner Konkurrenz unterscheidet, aber auch zum Gesamtbild der Umgebung passt. Des Weiteren soll über dem Eingang ein farblich stimmiger, gut lesbarer und beleuchteter Schriftzug „Buchhandlung Bücherwurm“ sowie ein entsprechendes Logo angebracht werden.

Für diese anfänglichen Marketingmaßnahmen plane ich circa 5.000 Euro ein.

9. Unternehmensorganisation

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 haften würde.

Die Unternehmensbezeichnung wird „Buchhandlung Bücherwurm“ sein. Meine Recherchen im Internet ergaben, dass es zwar schon Buchhandlungen mit dieser Bezeichnung existieren, diese sich jedoch nicht im nahen Umkreis befinden und ihre Produkte auch nicht im Internet anbieten. Ich überlege, mir den Namen deshalb schützen zu lassen.

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 Teilzeitmitarbeiters/einer fachkundigen, festen Teilzeitmitarbeiterin und ab dem zweiten Jahr zusätzlich einem weiteren Mitarbeiter (geringfügig beschäftigt). Diese Einstellungen habe ich so geplant, um mich bei meiner Arbeit zu 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. Dies findet in der Planung im dritten Jahr von September bis Dezember Beachtung.

Es ist zu überlegen, ob ich Mitglied des Börsenvereins des deutschen Buchhandels e.V. werde. Ich würde dadurch aktuelle Trends und Brancheninformationen erhalten und könnte zu preisgünstigeren Konditionen an Seminaren und Vorträgen teilnehmen. Ebenso bekäme ich regelmäßige Informationen rund um die aktuellen Fragen der Buchpreisbindung und kompetente Ansprechpartner zu nahezu jeder Frage des buchhändlerischen Alltags.

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

10. 3-Jahres-Plan und mögliche Szenarien

Durch die Buchpreisbindung (Buchpreisbindungsgesetz, am 01.10.2002 in Kraft getreten) im Buchhandel 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. Allerdings werde ich mich bei der Preisgestaltung an den üblichen Marktpreisen orientieren, die im Durchschnitt bei 13,80 Euro (2008) lagen.

Zu den Stärken meines Unternehmens zähle ich die Spezialisierung auf den Bereich Kinder- und Jugendliteratur. Als Schwäche sehe ich die schwierige Branche des allgemeinen Buchhandels. Um diese zu kompensieren biete ich zusätzlich digitale Bücher, Hörbücher sowie Papeterie-Artikel an.

Für die kommenden Jahre erwarte ich steigende Umsatzzahlen, sodass ich – zwar nicht im ersten Jahr – von meinem Unternehmen leben kann. Die Zahlen, die dies belegen, folgen nun.

11. Kapitalbedarf und Finanzierung

Unternehmerlohn

	Betrag	fällig	Summe
Miete	150 €	12	1.800 €
Nebenkosten (Heizung, Wasser, Strom, Müll, etc.)	80 €	12	960 €
Lebensmittel/Hausrat	150 €	12	1.800 €
Kleidung	150 €	12	1.800 €
Telefon/Internet	20 €	12	240 €
Urlaub	600 €	1	600 €
Freizeit	100 €	12	1.200 €
Sparen	200 €	12	2.400 €
Sonderausgaben	100 €	12	1.200 €
Kosten der privaten Haushaltsführung			12.000 €
Krankenversicherung	306 €	12	3.672 €
freiwillige AL-Versicherung	24 €	12	288 €
andere private Versicherungen	400 €	1	400 €
private Versicherungen			4.360 €
Rücklage Einkommensteuer	150 €	12	1.800 €
Tilgung/Zinszahlung priv. Darlehen	100 €	12	1.200 €
sonstige Ausgaben			3.000 €
Dividende	50 €	12	600 €
sonstige Einnahmen	0 €	12	0 €
Einnahmen			600 €
erforderlicher Unternehmerlohn			18.760 €

Kapitalbedarf und Finanzierung

Langfristige Investitionen		finanziert durch
Umbaumaßnahmen	4.000 €	
Büro- und Geschäftsausstattung	2.500 €	
Software	500 €	
Reserve	1.000 €	
	8.000 €	Eigenmittel
mittel- und kurzfristige Investitionen		
Waren- und Material	100.000 €	Fremdmittel
Büro- und Betriebsbedarf	1.000 €	Eigenmittel
Reserve	1.000 €	
	102.000 €	
Betriebsmittel	5.000 €	Eigenmittel
Gründungskosten		
Beratung	500 €	
Gewerbeanmeldung	20 €	
Markteinführung	5.000 €	
Reserve	1.000 €	
	6.520 €	Eigenmittel
Kapitalbedarf gesamt	121.520 €	

Der Fremdkapitalbedarf von 100.000 € soll durch den einen Kredit gedeckt werden. Hierzu werde ich über meine Hausbank das KfW Startgeld beantragen.

12. Betriebswirtschaftliche Planrechnung

GESCHÄFTSJAHR 1	Jan	Feb	Mär	Apr	Mai	Jun	Jul	Aug	Sep	Okt	Nov	Dez	SUM- MEN:	
1. Liquide Mittel am Monatsanfang (Bank + Kasse)	0	66.186	57.666	58.246	58.847	59.947	60.827	59.013	58.613	59.793	60.894	60.694	60.274	
2. Einzahlungen, brutto	SUMMEN	104.500	7.000	8.000	8.000	8.500	8.300	7.900	8.600	9.000	10.200	12.000	199.500	
Umsätze		4.500	7.000	8.000	8.000	8.500	8.300	7.900	8.600	9.000	10.200	12.000	99.500	
Sonstige Einzahlungen (Kreditauszahlungen o. ä.)		100.000											100.000	
Verfügbare Liquidität im Monat (1. + 2.)		104.500	73.186	65.666	66.246	67.347	68.247	68.727	66.513	67.213	68.793	71.094	72.694	259.774
3. Projektbezogene Auszahlungen ("Fremdkosten")	SUMMEN	30.000	10.000	2.000	2.000	2.000	2.000	3.000	2.500	2.000	2.500	5.000	7.000	70.000
Waren/Material		30.000	10.000	2.000	2.000	2.000	2.000	3.000	2.500	2.000	2.500	5.000	7.000	70.000
Roherlös (2. - 3.)		74.500	-3.000	6.000	6.000	6.500	6.300	4.900	5.000	6.600	6.500	5.200	5.000	129.500
4. Laufende Auszahlungen ("Fixkosten")	SUMMEN	6.751	3.956	3.857	3.836	3.836	3.857	5.151	3.836	3.857	3.836	3.836	3.857	50.466
Personalkosten (nur Angestellte, ohne Unternehmergehalt)		1.420	1.420	1.420	1.420	1.420	1.420	1.420	1.420	1.420	1.420	1.420	1.420	17.040
Raumkosten (Miete, Nebenkosten, Strom)		1.536	1.536	1.536	1.536	1.536	1.536	1.536	1.536	1.536	1.536	1.536	1.536	18.432
Werbe- und Reisekosten		2.000	520	400	400	400	400	400	400	400	400	400	400	6.520
Verwaltung (Telefon, Porto, Büromaterial, etc.)		80	80	80	80	80	80	80	80	80	80	80	80	960
Versicherungen		50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	600
Kfz-Kosten		150	150	150	150	150	150	150	150	150	150	150	150	1.800
sonstige Betriebsausgaben (Buchführung, Steuerberatung)		100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	1.200
Zinsen		1.315	0	0	0	0	0	1.315	0	0	0	0	0	2.630
Tilgungen		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Rücklage für sonstige Steuern		100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	1.200
Sonstiges = Kontoführung		0	0	21	0	0	21	0	0	21	0	0	21	84
5. Privatentnahme		1.563	1.563	1.563	1.563	1.563	1.563	1.563	1.563	1.563	1.563	1.563	1.563	18.760
Überschuss/Defizit		66.186	-8.519	580	601	1.101	880	-1.814	-399	1.180	1.101	-199	-420	60.274
6. Liquide Mittel am Monatsende		66.186	57.666	58.246	58.847	59.947	60.827	59.013	58.613	59.793	60.894	60.694	60.274	
Kontokorrentkredit		2.000	2.000	2.000	2.000	2.000	2.000	2.000	2.000	2.000	2.000	2.000	2.000	
7. Liquide Mittel inkl. Kontokorrentrahmen		68.186	59.666	60.246	60.847	61.947	62.827	61.013	60.613	61.793	62.894	62.694	62.274	

GESCHÄFTSJAHR 2	Jan	Feb	Mär	Apr	Mai	Jun	Jul	Aug	Sep	Okt	Nov	Dez	SUMMEN:	
1. Liquide Mittel am Monatsanfang (Bank + Kasse)	60.274	52.776	52.094	53.090	50.407	51.425	53.221	51.388	50.905	50.701	46.819	41.636	38.432	
2. Einzahlungen, brutto	SUMMEN	8.000	9.500	10.200	9.500	11.200	12.000	9.500	8.700	9.000	10.300	11.000	13.000	121.900
Umsätze	8.000	9.500	10.200	9.500	11.200	12.000	9.500	8.700	9.000	10.300	11.000	13.000	121.900	
Sonstige Einzahlungen (Kreditauszahlungen o.ä.)													0	
Verfügbare Liquidität im Monat (1. + 2.)	68.274	62.276	62.294	62.590	61.607	63.425	62.721	60.088	59.905	61.001	57.819	54.636	160.332	
3. Projektbezogene Auszahlungen ("Fremdkosten")	SUMMEN	7.000	3.000	2.000	5.000	3.000	3.000	3.000	2.000	2.000	7.000	9.000	9.000	55.000
Waren/Material	7.000	3.000	2.000	5.000	3.000	3.000	3.000	2.000	2.000	7.000	9.000	9.000	55.000	
Roherlös (2. - 3.)	1.000	6.500	8.200	4.500	8.200	9.000	6.500	6.700	7.000	3.300	2.000	4.000	66.900	
4. Laufende Auszahlungen ("Fixkosten")	SUMMEN	6.934	5.619	5.640	5.619	5.619	5.640	6.770	5.619	5.640	5.619	5.640	69.982	
Personalkosten (nur Angestellte, ohne Unternehmergehalt)	1.420	1.420	1.420	1.420	1.420	1.420	1.420	1.420	1.420	1.420	1.420	1.420	17.040	
Raumkosten (Miete, Nebenkosten, Strom)	1.536	1.536	1.536	1.536	1.536	1.536	1.536	1.536	1.536	1.536	1.536	1.536	18.432	
Werbe- und Reisekosten	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	1.200	
Verwaltung (Telefon, Porto, Büromaterial, etc.)	80	80	80	80	80	80	80	80	80	80	80	80	960	
Versicherungen	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	600	
Kfz-Kosten	150	150	150	150	150	150	150	150	150	150	150	150	1.800	
sonstige Betriebsausgaben (Buchführung, Steuerberatung)	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	1.200	
Zinsen	1.315	0	0	0	0	0	1.151	0	0	0	0	0	2.466	
Tilgungen	2.083	2.083	2.083	2.083	2.083	2.083	2.083	2.083	2.083	2.083	2.083	2.083	25.000	
Rücklage für sonstige Steuern	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	1.200	
Sonstiges = Kontoführung	0	0	21	0	0	21	0	0	21	0	0	21	84	
5. Privatentnahme	1.563	1.563	1.563	1.563	1.563	1.563	1.563	1.563	1.563	1.563	1.563	1.563	18.760	
Überschuss/Defizit	-7.498	-683	996	-2.683	1.017	1.796	-1.833	-483	-204	-3.883	-5.183	-3.204	-21.842	
6. Liquide Mittel am Monatsende	52.776	52.094	53.090	50.407	51.425	53.221	51.388	50.905	50.701	46.819	41.636	38.432		
Kontokorrentkredit	2.000	2.000	2.000	2.000	2.000	2.000	2.000	2.000	2.000	2.000	2.000	2.000		
7. Liquide Mittel inkl. Kontokorrentrahmen	54.776	54.094	55.090	52.407	53.425	55.221	53.388	52.905	52.701	48.819	43.636	40.432		

GESCHÄFTSJAHR 3	Jan	Feb	Mär	Apr	Mai	Jun	Jul	Aug	Sep	Okt	Nov	Dez	SUM- MEN:	
1. Liquide Mittel am Monatsanfang (Bank + Kasse)	38.432	34.063	33.081	33.077	34.794	35.812	37.608	34.204	34.521	32.797	28.095	22.892	17.368	
2. Einzahlungen, brutto	SUMMEN	8.800	9.200	10.200	10.900	12.200	12.000	8.600	10.500	10.000	11.000	12.500	13.200	129.100
Umsätze		8.800	9.200	10.200	10.900	12.200	12.000	8.600	10.500	10.000	11.000	12.500	13.200	129.100
Sonstige Einzahlungen (Kreditauszahlungen o.ä.)														0
Verfügbare Liquidität im Monat (1. + 2.)	47.232	43.263	43.281	43.977	46.994	47.812	46.208	44.704	44.521	43.797	40.595	36.092	146.468	
3. Projektbezogene Auszahlungen ("Fremdkosten")	SUMMEN	5.000	3.000	3.000	2.000	4.000	3.000	4.000	3.000	4.000	8.000	10.000	11.000	60.000
Waren/Material		5.000	3.000	3.000	2.000	4.000	3.000	4.000	3.000	4.000	8.000	10.000	11.000	60.000
Roherlös (2. - 3.)	3.800	6.200	7.200	8.900	8.200	9.000	4.600	7.500	6.000	3.000	2.500	2.200	69.100	
4. Laufende Auszahlungen ("Fixkosten")	SUMMEN	6.606	5.619	5.640	5.619	5.619	5.640	6.441	5.619	6.160	6.139	6.160	71.404	
Personalkosten (nur Angestellte, ohne Unternehmergehalt)		1.420	1.420	1.420	1.420	1.420	1.420	1.420	1.940	1.940	1.940	1.940	19.120	
Raumkosten (Miete, Nebenkosten, Strom)		1.536	1.536	1.536	1.536	1.536	1.536	1.536	1.536	1.536	1.536	1.536	18.432	
Werbe- und Reisekosten		100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	1.200	
Verwaltung (Telefon, Porto, Büromaterial, etc.)		80	80	80	80	80	80	80	80	80	80	80	960	
Versicherungen		50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	600	
Kfz-Kosten		150	150	150	150	150	150	150	150	150	150	150	1.800	
sonstige Betriebsausgaben (Buchführung, Steuerberatung)		100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	1.200	
Zinsen		986	0	0	0	0	0	822	0	0	0	0	1.808	
Tilgungen		2.083	2.083	2.083	2.083	2.083	2.083	2.083	2.083	2.083	2.083	2.083	25.000	
Rücklage für sonstige Steuern		100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	1.200	
Sonstiges = Kontoführung		0	0	21	0	0	21	0	0	21	0	21	84	
5. Privatentnahme	1.563	1.563	1.563	1.563	1.563	1.563	1.563	1.563	1.563	1.563	1.563	1.563	18.760	
Überschuss/Defizit	-4.369	-983	-4	1.717	1.017	1.796	-3.405	317	-1.724	-4.703	-5.203	-5.524	-21.064	
6. Liquide Mittel am Monatsende	34.063	33.081	33.077	34.794	35.812	37.608	34.204	34.521	32.797	28.095	22.892	17.368		
Kontokorrentkredit		2.000	2.000	2.000	2.000	2.000	2.000	2.000	2.000	2.000	2.000	2.000		
7. Liquide Mittel inkl. Kontokorrentrahmen	36.063	35.081	35.077	36.794	37.812	39.608	36.204	36.521	34.797	30.095	24.892	19.368		

Rentabilitätsvorschau der kommenden drei Jahre:

Umsatzvorschau	Jahr 1	Jahr 2	Jahr 3
Kunde oder Produkt/Dienstleistung			
Umsatz	99500	121900	129100
Umsatzerlöse	99500	121900	129100

Ertragsvorschau	Jahr 1	Jahr 2	Jahr 3
Umsatzerlöse	99500	121900	129100
- Wareneinkauf / Fremdleistungen	70000	55000	60000
Rohhertrag	29500	66900	69100
- Raumkosten (Miete, Nebenkosten, Strom)	18432	18432	18432
- Personalkosten	17040	17040	19120
- Kfz-Kosten	1800	1800	1800
- Werbung und Vertriebskosten, Reisekosten	6520	1200	1200
- Telefon, Fax, Porto, Büromaterial, etc.	960	960	960
- Buchführungskosten / Beratung	1200	1200	1200
- Versicherungen / Beiträge	600	600	600
- Abschreibungen	200	200	200
- Kreditzinsen	2630	2466	1808
- sonstige Kosten	84	84	84
Aufwand insgesamt	49466	43982	45404
Betriebsergebnis	-19966	22918	23696

13. Anhang

Lebenslauf Susi Sorglos

Persönliche Angaben

Geburtsdatum	3. Juli 1985
Nationalität	deutsch
Familienstand	ledig

Berufserfahrung

06/2004 – 12/2006	Siegener Buchwelt Ludwig Leser, Siegen
01/2007 – 09/2009	Buchhandlung Josef Schneider GmbH, Köln
seit 10/2009	Bücherstube Luzi Bauer, Gummersbach

Ausbildung

8/2005 – 10/2006	mediacampus frankfurt – die schulen des deutschen buchhandels GmbH Abschluss als Fachwirtin für Buchhandel (IHK)
08/2001 – 06/2004	Siegener Buchwelt, Ludwig Leser, Siegen Ausbildung und Abschluss zur Buchhändlerin

Praktikum

07/1999	Papierservice Christof Müller-Lüdenscheid, Hilchenbach Praktikantin im Verkauf von Büchern und Schreibwaren
---------	---

Schulbildung

08/1990 – 7/1994	Grundschule
08/1995 – 07/2001	Realschule Abschluss: Fachoberschulreife

Sprachen

Englisch	fließend
Spanisch	Grundkenntnisse

Freizeit

Lesen, Sport (Volleyball, Snowboard)

Hinweis: Dieses Merkblatt soll – als Service Ihrer IHK – nur erste Hinweise geben und erhebt daher keinen Anspruch auf Vollständigkeit. Obwohl es mit größtmöglicher Sorgfalt erstellt wurde, kann eine Haftung für die inhaltliche Richtigkeit nicht übernommen werden.

Ein Merkblatt der Industrie- und Handelskammer Siegen, Koblenzer Straße 121, 57072 Siegen

Ansprechpartnerinnen:

Sibylle Haßler	Telefon 0271 3302-134 E-Mail sibylle.hassler@siegen.ihk.de
Pia Lorsbach	Telefon 0271 3302-135 E-Mail pia.lorsbach@siegen.ihk.de
Angelina Scherer	Telefon 0271 3302-264 E-Mail angelina.scherer@siegen.ihk.de
Gina Schröder	Telefon 0271 3302-223 E-Mail gina.schroeder@siegen.ihk.de