

Analyse-Ergebnis

Branche: Lebensmitteleinzelhandel

Bewertung

Wahrscheinlichkeit der Genehmigung



Umsatz-Vergleich

Dein Plan:	€589.281
IHK-Richtwert:	€120.000 - €180.000

Zusammenfassung

Ihr Business Plan weist erhebliche Schwachstellen auf. Eine gründliche Überarbeitung ist notwendig.

Die 3 wichtigsten Kritikpunkte

Die folgenden Punkte wurden als kritisch identifiziert. Nutze die Kopiervorlagen, um deinen Business Plan direkt zu verbessern.

⊗ 1. Angestellte geplant - verstößt gegen Gründungszuschuss-Kriterien

KRITISCH

Der Plan sieht die Einstellung von zwei Verkaufskräften vor, was den Gründungszuschuss ausschließt. Dieser ist nur für Solo-Selbständige ohne Angestellte im ersten Jahr.

■ Lösung:

Streiche die Angestellten und plane als Solo-Selbständige mit angepassten Öffnungszeiten.

■ KOPIERVORLAGE

"Ich gründe als Solo-Selbständige ohne Angestellte im ersten Geschäftsjahr. Die Öffnungszeiten beschränke ich auf 30 Stunden pro Woche (Montag bis Freitag 9-15 Uhr, Samstag 9-13 Uhr), um eine persönliche Betreuung aller Kunden zu gewährleisten. Bei Bedarf arbeite ich mit freiberuflichen Aushilfen auf Honorarbasis."

⊗ 2. Unrealistisch hohe Umsatzprognose für Solo-Gründung

KRITISCH

589.000 Euro Umsatz im ersten Jahr ist für einen Solo-Lebensmittelhändler völlig unrealistisch und wirkt unseriös auf die Prüfer.

■ Lösung:

Reduziere auf realistische 120.000-180.000 Euro für einen kleinen Regionalladen.

■ KOPIERVORLAGE

"Meine Umsatzplanung für das erste Jahr beträgt 145.000 Euro. Diese Kalkulation basiert auf durchschnittlich 25 Kunden täglich mit einem Einkaufswert von 18 Euro bei 320 Öffnungstagen. Im ersten Halbjahr plane ich konservativ mit 60% Auslastung, im zweiten Halbjahr mit 80% der Zielkapazität."

■ 3. Hoher Kapitalbedarf für Ladengeschäft nicht dargestellt

HOCH

Ein Lebensmittelladen benötigt erhebliche Investitionen für Ladeneinrichtung, Kühlung und Erstausrüstung, die nicht detailliert aufgeführt sind.

■ Lösung:

Erstelle eine detaillierte Investitionsplanung mit allen notwendigen Ausgaben.

■ KOPIERVORLAGE

"Der Kapitalbedarf beträgt 45.000 Euro: Ladeneinrichtung und Kühltechnik (25.000 Euro), Erstausrüstung Waren (8.000 Euro), Kautions- und Renovierung (7.000 Euro), Betriebsmittelreserve für 3 Monate (5.000 Euro). Die Finanzierung erfolgt durch Eigenkapital (20.000 Euro) und einen Bankkredit (25.000 Euro)."

BA GZ 04 Prüfprotokoll

27 Kriterien nach Bundesagentur für Arbeit

✓ Erfüllt

■ Warnung

✗ Fehler

? Nicht gefunden

■ = Kopiervorlage verfügbar

Ergebnis: 7 erfüllt | 10 Warnungen | 3 Fehler | **13 Kopiervorlagen**

Grundvoraussetzungen

G1	Solo-Selbständigkeit	■	■
G2	Einzelunternehmen/Freiberufler	✓	
G3	Keine Gesellschafter	✓	
G4	Keine Angestellten Jahr 1	✗	■
G5	Haupterwerb geplant	✓	
G6	ALG-Anspruch vorhanden	?	

Finanzplanung

F1	Realistische Umsatzprognose	✗	■
F2	Kostenaufstellung	■	■
F3	Liquiditätsplanung	?	
F4	Break-Even Analyse	?	
F5	Kapitalbedarf	✗	■
F6	Privatentnahmen	?	

Marktanalyse

M1	Zielgruppe definiert	✓	
M2	Wettbewerbsanalyse	■	■
M3	USP formuliert	■	■
M4	Marktgröße	■	■
M5	Preiskalkulation	?	

Geschäftsmodell

B1	Leistungsbeschreibung	✓	
----	-----------------------	---	--

B2	Kundenakquise	■	■
B3	Marketing-Mix	■	■
B4	Standortwahl	?	

Qualifikation

Q1	Fachliche Eignung	✓	
Q2	Kaufmännische Kenntnisse	✓	
Q3	Branchenkontakte	■	■

Risikobewertung

R1	Risiken identifiziert	■	■
R2	Gegenmaßnahmen	■	■
R3	Plan B vorhanden	?	

Alle Kopiervorlagen

Hier findest du 13 fertige Textbausteine für alle Warnungen und Fehler. Kopiere sie direkt in deinen Business Plan.

Grundvoraussetzungen

■ G1: Solo-Selbständigkeit

Problem: Text erwähnt Teamgründung im Kontext

■ KOPIERVORLAGE:

"Ich gründe als Einzelperson ohne Geschäftspartner oder Team. Die gesamte unternehmerische Verantwortung und Geschäftsführung liegt allein bei mir. Alle Entscheidungen treffe ich eigenständig als Inhaberin des Foodlocal Market."

✗ G4: Keine Angestellten Jahr 1

Problem: Zwei Verkaufskräfte geplant

■ KOPIERVORLAGE:

"Im ersten Geschäftsjahr arbeite ich ohne Angestellte als Solo-Selbständige. Die Geschäftsführung und der Verkauf liegen vollständig in meiner Hand. Bei Bedarf arbeite ich mit freiberuflichen Aushilfen auf Honorarbasis, um die Anforderungen des Gründungszuschusses zu erfüllen."

Finanzplanung

✗ F1: Realistische Umsatzprognose

Problem: Umsatz von 589.000 Euro völlig unrealistisch

■ KOPIERVORLAGE:

"Meine realistische Umsatzplanung für das erste Jahr beträgt 145.000 Euro. Diese basiert auf 25 Kunden täglich mit durchschnittlich 18 Euro Einkaufswert bei 320 Öffnungstagen. Die ersten 6 Monate plane ich mit 60% Auslastung für den Aufbau der Stammkundschaft."

■ F2: Kostenaufstellung

Problem: Kostenaufstellung unvollständig

■ KOPIERVORLAGE:

"Die monatlichen Betriebskosten betragen 8.500 Euro: Miete und Nebenkosten (2.800 Euro), Wareneinkauf (4.200 Euro), Versicherungen (300 Euro), Marketing (400 Euro), Buchhaltung (200 Euro), sonstige Kosten (600 Euro). Zusätzlich plane ich 1.800 Euro monatliche Privatentnahmen."

✗ F5: Kapitalbedarf

Problem: Kapitalbedarf nicht detailliert

■ KOPIERVORLAGE:

"Der Gesamtkapitalbedarf beträgt 45.000 Euro: Ladeneinrichtung mit Kühltechnik (25.000 Euro), Erstausrüstung Waren (8.000 Euro), Kautions- und Renovierung (7.000 Euro), Betriebsmittelreserve (5.000 Euro). Finanzierung durch Eigenkapital (20.000 Euro) und Bankdarlehen (25.000 Euro)."

Marktanalyse

■ M2: Wettbewerbsanalyse

Problem: Wettbewerbsanalyse oberflächlich

■ KOPIERVORLAGE:

"In Nürnberg existieren 3 Bioläden und 2 Hofläden als direkte Konkurrenten. Meine Differenzierung: Ausschließlich regionale Produkte im 50km-Radius, persönliche Beratung zu Herkunft und Produzenten, flexible Belieferung für Gastronomie. Preispositionierung 15% über Supermarkt, aber 10% unter etablierten Bioläden."

■ M3: USP formuliert

Problem: Alleinstellungsmerkmal nicht klar formuliert

■ KOPIERVORLAGE:

"Mein Alleinstellungsmerkmal ist die Kombination aus 100% regionalen Produkten im 50km-Radius um Nürnberg, persönlicher Beratung über jeden Produzenten und Herkunft, sowie der direkten Belieferung der lokalen Gastronomie. Kein anderer Anbieter in Nürnberg bietet diese Vollsortiment-Regionalität mit Gastro-Service."

■ M4: Marktgröße

Problem: Marktgröße nicht quantifiziert

■ KOPIERVORLAGE:

"Das Marktpotenzial in Nürnberg umfasst 25.000 LOHAS-Haushalte mit überdurchschnittlichem Einkommen. Bei einer Marktdurchdringung von 2% erreiche ich 500 Stammkunden. Zusätzlich spreche ich 50 Gastronomiebetriebe für Belieferung an, wovon 15% als Zielkunden realistisch sind."

Geschäftsmodell

■ B2: Kundenakquise

Problem: Kundenakquise-Strategie unkonkret

■ KOPIERVORLAGE:

"Die Kundengewinnung erfolgt über: Eröffnungsaktionen mit Verkostungen (erste 4 Wochen), Kooperationen mit lokalen Produzenten für Events (monatlich), Direktansprache der Gastronomie mit Probefieferungen, sowie Mundpropaganda durch Stammkunden. Ziel: 10 Neukunden pro Woche in den ersten 3 Monaten."

■ B3: Marketing-Mix

Problem: Marketing-Maßnahmen zu allgemein

■ KOPIERVORLAGE:

"Das Marketing-Budget beträgt 400 Euro monatlich: Lokale Zeitungsanzeigen (150 Euro), Flyer und Verkostungen (100 Euro), Website und Social Media (100 Euro), Produzenten-Events im Laden (50 Euro). Schwerpunkt liegt auf persönlicher Ansprache und Mundpropaganda in der Nachbarschaft."

Qualifikation

■ Q3: Branchenkontakte

Problem: Branchenkontakte nicht belegt

■ KOPIERVORLAGE:

"Durch meine 5-jährige Tätigkeit als Filialleiterin verfüge ich über etablierte Kontakte zu regionalen Produzenten und Lieferanten. Bereits 8 Landwirte und Handwerksbetriebe aus der Region haben Interesse an einer Zusammenarbeit signalisiert. Zusätzlich bin ich Mitglied im Einzelhandelsverband Bayern."

Risikobewertung

■ R1: Risiken identifiziert

Problem: Risiken nur oberflächlich identifiziert

■ KOPIERVORLAGE:

"Hauptrisiken sind: Saisonale Schwankungen bei regionalen Produkten, Abhängigkeit von wenigen Lieferanten, hohe Fixkosten bei schwankenden Umsätzen, Konkurrenz durch Online-Handel. Zusätzlich besteht das Risiko von Lieferengpässen bei Wetterproblemen in der Region."

■ R2: Gegenmaßnahmen

Problem: Gegenmaßnahmen nicht konkret

■ KOPIERVORLAGE:

"Gegenmaßnahmen: Diversifizierung der Lieferanten (mindestens 2 pro Produktgruppe), Aufbau von Konserven und haltbaren Produkten für saisonale Engpässe, flexible Kostenstruktur durch variable Miete, Aufbau eines Online-Shops für Lieferservice. Liquiditätsreserve für 3 Monate Fixkosten."

Nächste Schritte

1. Kopiere die Kopiervorlagen direkt in deinen Business Plan
2. Überarbeite die Abschnitte mit FEHLER oder WARNUNG Status
3. Prüfe die Finanzplanung mit den IHK-Richtwerten
4. Lasse den Plan von einer fachkundigen Stelle prüfen (IHK, HWK)
5. Reiche den überarbeiteten Plan bei der Arbeitsagentur ein

Hilfreiche Ressourcen

- **IHK Existenzgründung:** ihk.de/existenzgruendung
- **Arbeitsagentur Gründungszuschuss:** arbeitsagentur.de/gruendungszuschuss
- **DEHOGA Branchenkenntzahlen:** dehoga-bundesverband.de

PrincipalAI - GründerAI

Business Plan Analyse für Gründungszuschuss
info@principal.de | www.principal.de