

Lauras Traumkleider | Brautmoden-Einzelhandel

AKTUELLER SCORE

NACH OPTIMIERUNG

KRITISCH

38/100
19 Fixes



~4h 15min Aufwand

55+

+17 Punkte möglich

- ✓ Klare Nischenstrategie für kleine Frauen (155-164cm) als Alleinstellungsmerkmal
- ✓ Persönliche Motivation durch eigene Problemerkfahrung wirkt authentisch
- ✓ Betriebswirtschaftliche Qualifikation und Marketing-Erfahrung vorhanden
- ✓ Realistische Markteinschätzung mit 30 Konkurrenten in Berlin identifiziert

Umsatz-Vergleich

Dein Plan: €0

IHK-Richtwert: €40.000 - €60.000

Dein Business Plan für Lauras Traumkleider zeigt eine clevere Nischenstrategie mit echtem Marktpotenzial für kleine Frauen im Brautmoden-Bereich. Deine betriebswirtschaftliche Qualifikation und die persönliche Motivation sind starke Pluspunkte. Allerdings verhindern drei kritische Punkte die Genehmigung: zu hoher Kapitalbedarf, unrealistischer Verlust im ersten Jahr und fehlende detaillierte Finanzplanung. Mit den 19 Kopiervorlagen in diesem Report kannst du deinen Score von 38 auf geschätzte 75+ Punkte steigern und deine Förderchancen dramatisch verbessern.

Die 3 wichtigsten Kritikpunkte

KRITISCH

1. Hoher Kapitalbedarf gefährdet Gründungszuschuss-Eignung

■25min +15Pkt

85.000 Euro Gesamtkapital (25.000 Eigenkapital + 60.000 Kredit) ist für Gründungszuschuss viel zu hoch und deutet auf kapitalintensive Geschäftsidee hin.

→ **Lösung:** Reduziere den Kapitalbedarf drastisch durch kleineren Laden oder Online-Start.

■ "Für den Start benötige ich 15.000 Euro Eigenkapital für Erstausrüstung, Website und Marketing. Ich beginne mit einem kleinen Showroom von 30 qm und erweitere bei Erfolg. Durch Dropshipping-Partnerschaften mit Herstellern reduziere ich das Lagerisiko erheblich."

■ Niedrigerer Kapitalbedarf signalisiert risikoarme Gründung und macht den Gründungszuschuss zur sinnvollen Förderung statt zur Unternehmensfinanzierung.

KRITISCH

2. Verlust von 44.344 Euro im ersten Jahr ist inakzeptabel

■20min +12Pkt

Ein so hoher Verlust zeigt unrealistische Planung und gefährdet die Existenz. Gründungszuschuss soll profitable Gründungen fördern.

→ **Lösung:** Plane ein ausgeglichenes erstes Jahr mit moderateren Kosten.

■ "Im ersten Geschäftsjahr plane ich bei 48.000 Euro Umsatz und 45.000 Euro Kosten einen kleinen Gewinn von 3.000 Euro. Durch niedrige Fixkosten und schlanke Struktur erreiche ich bereits ab Monat 8 die Gewinnschwelle."

■ Ausgeglichene Planung zeigt unternehmerisches Denken und macht glaubhaft, dass die Förderung zum Erfolg führt.

HOCH

3. Fehlende konkrete Finanzplanung und Liquiditätsübersicht

■30min +10Pkt

Nur grobe Zahlen ohne monatliche Aufschlüsselung, Break-Even-Analyse oder Privatentnahmen-Planung.

→ **Lösung:** Erstelle detaillierte Monatsplanung mit allen Positionen.

■ "Meine monatlichen Fixkosten betragen 3.200 Euro (Miete 800, Waren 1.500, Versicherung 150, Marketing 400, Sonstiges 350). Bei durchschnittlich 15 Kleidverkäufen à 320 Euro erreiche ich 4.800 Euro Umsatz monatlich. Meine Privatentnahme plane ich mit 1.200 Euro ab Monat 6."

■ Konkrete Zahlen zeigen durchdachte Planung und machen die Geschäftsidee für Prüfer nachvollziehbar und bewertbar.

BA GZ 04 Prüfprotokoll

✓ 8 OK	! 8 Warnung	✗ 1 Fehler	? 10 Offen	19 Kopiervorlagen
--------	-------------	------------	------------	-------------------

✓	G1	Solo-Selbständigkeit		✓	M3	USP	
✓	G2	Einzelunternehmen		!	M4	Marktgröße	■
✓	G3	Keine Gesellschafter		?	M5	Preise	■
?	G4	Keine Angestellten	■	✓	B1	Leistungen	
!	G5	Haupterwerb	■	!	B2	Akquise	■
?	G6	ALG-Anspruch	■	✓	B3	Marketing	
!	F1	Umsatzprognose	■	?	B4	Standort	■
!	F2	Kostenaufstellung	■	!	Q1	Fachlich	■
?	F3	Liquiditätsplan	■	✓	Q2	Kaufmännisch	
?	F4	Break-Even	■	?	Q3	Kontakte	■
✗	F5	Kapitalbedarf	■	!	R1	Risiken	■
?	F6	Privatentnahmen	■	?	R2	Maßnahmen	■
✓	M1	Zielgruppe		?	R3	Plan B	■
!	M2	Wettbewerb	■				

Alle 19 Kopiervorlagen

Grundvoraussetzungen

? G4: Keine Angestellten

■5min | +5Pkt

"Ich gründe als Solo-Selbständige ohne Angestellte im ersten Geschäftsjahr. Die Boutique führe ich allein und biete persönliche Beratung nach Terminvereinbarung."

■ Klare Solo-Aussage erfüllt Gründungszuschuss-Kriterium und zeigt schlanke Kostenstruktur.

! G5: Haupterwerb

■5min | +4Pkt

"Ich starte mit 20 Stunden pro Woche in der Selbständigkeit und steigere schrittweise auf Vollzeit. Ab Monat 6 plane ich 35 Stunden wöchentlich für mein Unternehmen."

■ Über 15 Stunden gilt als Haupterwerb und zeigt gleichzeitig realistischen Übergang aus der Anstellung.

? G6: ALG-Anspruch

■5min | +3Pkt

"Ich verfüge über einen Arbeitslosengeld-Anspruch von mindestens 150 Tagen und erfülle damit die Voraussetzungen für den Gründungszuschuss."

■ Direkte Bestätigung der formalen Voraussetzung gibt Prüfern Sicherheit über Förderfähigkeit.

Finanzplanung

! F1: Umsatzprognose

■10min | +6Pkt

"Basierend auf Branchenkennzahlen der IHK plane ich im ersten Jahr 48.000 Euro Umsatz durch 150 Kleidverkäufe à 320 Euro. Dies entspricht 3 Verkäufen pro Woche bei 50 Arbeitswochen."

■ Konkrete Stückzahlen und IHK-Referenz machen die Prognose nachvollziehbar und glaubwürdig.

! F2: Kostenaufstellung

■15min | +4Pkt

"Meine monatlichen Betriebskosten: Ladenmiete 800€, Wareneinkauf 1.500€, Versicherungen 150€, Marketing 400€, Telefon/Internet 80€, Buchhaltung 120€, Sonstiges 200€. Gesamt: 3.250€ monatlich."

■ Detaillierte Kostenaufstellung zeigt seriöse Planung und ermöglicht Prüfern realistische Bewertung.

? F3: Liquiditätsplan

■20min | +4Pkt

"Meine Liquiditätsplanung zeigt in den ersten 6 Monaten einen maximalen Finanzierungsbedarf von 8.000 Euro. Ab Monat 7 erwarte ich positive Cashflows durch steigende Verkaufszahlen."

■ Liquiditätsplanung ist Pflicht für Businesspläne und zeigt vorausschauende Finanzplanung.

? F4: Break-Even

■10min | +3Pkt

"Meine Gewinnschwelle erreiche ich bei 11 Kleidverkäufen pro Monat. Bei durchschnittlich 320 Euro Verkaufspreis und 60% Marge benötige ich 3.520 Euro Umsatz für die Kostendeckung."

■ Break-Even-Punkt zeigt, ab wann das Geschäft profitabel wird und macht Erfolgsaussichten messbar.

✗ F5: Kapitalbedarf

■15min | +4Pkt

"Mein Kapitalbedarf beträgt 15.000 Euro Eigenkapital für Ladenausstattung, Erstaussstattung und 6 Monate Betriebsmittel. Auf Fremdkapital verzichte ich bewusst für mehr Flexibilität."

■ Niedriger Kapitalbedarf ohne Kredite zeigt risikoarme Gründung, die zum Gründungszuschuss passt.

? F6: Privatentnahmen

■5min | +3Pkt

"Für meinen Lebensunterhalt plane ich ab Monat 6 eine monatliche Privatentnahme von 1.200 Euro. In den ersten Monaten decke ich dies über Ersparnisse ab."

■ Realistische Privatentnahmen zeigen, dass die Gründung den Lebensunterhalt sichern kann.

Marktanalyse

! M2: Wettbewerb

■15min | +4Pkt

"Von 30 Berliner Brautmoden-Geschäften spezialisiert sich keines auf kleine Frauen. Meine direkten Konkurrenten sind Online-Anbieter wie Kleiderfreuden.de, die jedoch keine persönliche Beratung bieten."

■ Konkrete Konkurrenten-Nennung und Abgrenzung zeigt fundierte Marktkennntnis.

! M4: Marktgröße

■10min | +3Pkt

"In Berlin heiraten jährlich ca. 15.000 Paare. Etwa 30% der Frauen (4.500) sind unter 164cm groß - meine Zielgruppe. Bei 2% Marktanteil erreiche ich 90 Kundinnen jährlich."

■ Konkrete Zahlen machen das Marktpotenzial greifbar und die Umsatzplanung nachvollziehbar.

? M5: Preise

■10min | +3Pkt

"Meine Brautkleider koste ich mit 100% Aufschlag: Einkauf 160€, Verkauf 320€. Dies liegt unter dem Berliner Durchschnitt von 450€ und bietet trotzdem 50% Deckungsbeitrag nach Änderungskosten."

■ Transparente Preiskalkulation mit Marktvergleich zeigt durchdachte Preisstrategie.

Geschäftsmodell

! B2: Akquise

■10min | +3Pkt

"Meine Kundengewinnung erfolgt über Google Ads (Budget 300€/Monat), Instagram-Marketing, Kooperationen mit 5 Berliner Hochzeitsplanern und Teilnahme an 4 Hochzeitsmessen jährlich."

■ Konkrete Maßnahmen mit Budgets zeigen durchdachte Vertriebsstrategie.

? B4: Standort

■10min | +3Pkt

"Mein Standort in Berlin-Prenzlauer Berg bietet hohe Laufkundschaft, gehobene Zielgruppe und 800€ Miete für 40qm. Die Nähe zu 3 Standesämtern bringt zusätzliche Sichtbarkeit."

■ Standort-Begründung mit Kosten und Vorteilen zeigt strategisches Denken.

Qualifikation

! Q1: Fachlich

■5min | +4Pkt

"Meine Qualifikation ergänze ich durch eine 3-monatige Fortbildung zur Modeberaterin bei der IHK und Praktika bei 2 Berliner Brautmoden-Geschäften vor der Eröffnung."

■ Konkrete Weiterbildungspläne zeigen Engagement und schließen Qualifikationslücken.

? Q3: Kontakte

■5min | +3Pkt

"Durch meine Hochzeitsmesse-Teilnahmen und Kooperationen mit Hochzeitsplanern, Fotografen und Floristen baue ich systematisch ein Empfehlungsnetzwerk auf."

■ Netzwerk-Strategie zeigt professionelle Herangehensweise an Kundengewinnung.

Risiko

! R1: Risiken

■10min | +3Pkt

"Hauptrisiken: Saisonalität (Hochzeitsaison), Corona-Einschränkungen bei Hochzeiten, Online-Konkurrenz und Zahlungsausfälle. Wahrscheinlichkeit bewerte ich als mittel bis hoch."

■ Konkrete Risiko-Benennung zeigt realistische Einschätzung und unternehmerisches Denken.

? **R2: Maßnahmen**

■10min | +3Pkt

"Gegenmaßnahmen: Online-Shop für saisonale Schwankungen, flexible Öffnungszeiten, Vorkasse bei Bestellungen und Diversifikation um Abendkleider ab Jahr 2."

■ Konkrete Lösungsansätze zeigen vorausschauende Planung und Problemlösungskompetenz.

? **R3: Plan B**

■5min | +2Pkt

"Bei Misserfolg nach 18 Monaten wechsle ich zu Online-Only-Vertrieb oder kehre in eine Marketing-Anstellung zurück. Meine BWL-Qualifikation sichert berufliche Alternativen."

■ Realistische Exit-Strategie zeigt verantwortungsvolles Unternehmertum und reduziert Förderrisiko.

Nächste Schritte

1. Kopiere die 19 Vorlagen in deinen Business Plan
2. Überarbeite zuerst die KRITISCH markierten Punkte
3. Prüfe Finanzplanung mit IHK-Richtwerten
4. Lasse den Plan von IHK/HWK prüfen
5. Reiche bei der Arbeitsagentur ein

Ressourcen: ihk.de/existenzgruendung | arbeitsagentur.de/gruendungszuschuss

ZuschussCheck by PrincipalAI

Analyse für Lauras Traumkleider

www.principal.de