**Businessplan: Urban Farming**

**1. Executive Summary**

Urban Farming ist ein innovatives Geschäftsmodell, das auf die nachhaltige Produktion von Lebensmitteln **für Selbstversorger/Hobbygärtner** auf Balkonen, Terrassen oder in Küchen abzielt.

Unser Ziel ist es, in Privathaushalten hochwertige Lebensmittel, wie Gemüse, Beeren oder Kräuter anzupflanzen und zu ernten.

**2. Unternehmensbeschreibung** **Mission:** Nachhaltige, lokale und qualitativ hochwertige Lebensmittelproduktion für Privathaushalte in städtischen Gebieten.

**Vision:**

Führend im Vertrieb von Saatgut und Pflanzsystemen, die einen Beitrag zur gesunden Ernährung leisten..

**Standort:** Zentrales Stadtgebiet mit guter Anbindung an lokale Märkte und Ausbau des Online-Vertriebs-

**Rechtsform:** Gesellschaft mit beschränkter Haftung (GmbH).

**3. Marktanalyse**

* **Zielgruppe:** Umweltbewusste Konsumenten
* **Marktpotenzial:** Wachsende Nachfrage nach Bio-Lebensmitteln im Selbstanbau
* **Wettbewerbsanalyse:** Konkurrenz durch lokale Garten- und Baumärkte jedoch Wettbewerbsvorteile günstige Preise (Rabatte für Stammkunden) schnelle Lieferung,
* Individuelle Kundenberatung
* **Trends:** Nachhaltigkeit, urbanes Leben und gesundes Essen.

**4. Geschäftsmodell**

* **Produkte:** Frisches Gemüse (Salat, Tomaten, Gurken), Kräuter (Basilikum, Minze), essbare Blumen.
* **Dienstleistungen:** individuelle persönliche Kundenberatung, regelmäßige Informationsveranstaltungen (Workshops)
* **Erlösmodell:** Verkauf in lokalen Filialen, Abonnement-Modelle für Haushalte, Einnahmen durch Workshops

**5. Produktion und Technik**

* Technologie: Verwendung recycelter Kunststoffe wie …….
* Ressourcenschonung: Wasserrecycling, erneuerbare Energien (z. B. Solarenergie).
* **6. Marketing und Vertrieb**
* **Markenauftritt:** Modern, nachhaltig, innovativ.
* **Marketingstrategien:**
  + Social-Media-Präsenz.
  + Kooperationen mit lokalen Partnern (z. B. Garten- und Baumärkten).
* **Vertriebswege:** Direktvertrieb an Endkunden, Online-Bestellungen.

**7. Organisation und Management**

* **Gründerteam:** Experten aus den Bereichen Landwirtschaft, Technologie und Marketing.
* **Struktur:**
  + Geschäftsführung
  + Produktionsteam
  + Vertrieb und Marketing
  + Forschung und Entwicklung

**8. Finanzplanung**

* **Startkapital:** 250.000 €.
  + Investitionen: Produktion, Technologien, Marketing.
* **Umsatzprognose:**
  + Jahr 1: 150.000 €
  + Jahr 2: 300.000 €
  + Jahr 3: 500.000 €
* **Kostenstruktur:**
  + Fixkosten: Miete, Gehalt, Energie.
  + Variable Kosten: Saatgut, Wartung.
* **Rentabilität:** Break-Even-Punkt im zweiten Jahr.

**9. Chancen und Risiken**

* **Chancen:**
  + Wachsende Akzeptanz von urbanem Anbau.
  + Positive Umweltwirkung.
  + Skalierbarkeit in andere Regionen
* **Risiken:**
  + Abhängigkeit von Technologie.
  + Regulatorische Hürden.
  + Hohe Anfangsinvestitionen.

**10. Fazit** Urban Gardening-Systeme sind eine vielversprechende Möglichkeit, den wachsenden Bedarf an nachhaltiger Lebensmittelproduktion im Eigenanbau zu decken. Mit einem klaren Fokus auf Effizienz, Qualität und Nachhaltigkeit wird dieses Projekt sowohl wirtschaftlich erfolgreich als auch ökologisch wertvoll sein.