

# **Businessplan**

Gründer: Piratenpartei

Branche: Handel

Firma: piratenpartei-shop.de UG (haftungsbeschränkt)

Datum: 15.06.2012

# Inhaltsübersicht

Zusammenfassung

3

Geschäftsidee

4

Produkt/Dienstleistung

5

Kunden und Markt

5

Wettbewerb

6

Standort

6

Preispolitik

7

Vertrieb

7

Unternehmen

8

Gründer/in und Führung

8

Rechtliche Grundlagen

8

Organisation und Mitarbeiter

8

Finanzen

9

Erläuterung Finanzteil

# **Zusammenfassung**

## **Geschäftsidee**

Gründung einer UG, Ziel und Zweck ist der Einkauf und Vertrieb von Artikeln und Produkten aller Art, dazu Dienstleistungen.

## **Gründer/in und Unternehmen**

Gründer ist die Piratenpartei NRW. Das Unternehmen startet zunächst als UG haftungsbeschränkt. Bei erfolgreichem Verlauf ist die zügige Umwandlung in eine GmbH geplant.

## **Finanzbedarf**

Der Finanzbedarf beträgt im Jahr 2012 ca. 22.000 Euro, Details siehe Finanzen

## Chancen und Risiken

Die Piratenpartei wurde 2006 gegründet und hat sich in der Zwischenzeit erfolgreich im Parteienspektrum und in der Gesellschaft etabliert. Es gibt einen permanenten Zulauf an Mitgliedern, hoher Einsatzwille der hier ehrenamtlich tätigen Menschen und eine hohe Identifikation mit den Zielen der Piratenpartei. Die Partei ist mittlerweile in 4 Landtagen vertreten.

Dabei ist festzustellen, dass die Piratenpartei wie keine andere Partei in Deutschland ein hohes Potential an sogenannten Fanartikeln hat. Alleine im Bereich der T-Shirts mit einem Piraten-Logo darauf gibt es heute mehr als ein Dutzend Geschäfte und Online-Shops, die damit Geld verdienen.

Ein wesentliches Ziel der UG ist es, diese Umsätze und Erträge für die Partei nutzbar zu machen. Zusätzlich ist eine Erfahrung aus den bisherigen Wahlkämpfen im Bund und in den Bundesländern, dass die Piratenpartei eine bessere und kosteneffektivere Koordinierung von Materialien benötigt, um hier auch in Zukunft keine Ressourcen zu verschwenden.

Echte Risiken sind nicht vorhanden. Es gibt aufgrund der Natur der Sache nur wenige oder gar keinen Wettbewerber.

Das einzige Risiko liegt darin, dass sich die Piratenpartei auflösen könnte oder sich einer anderen Organisation anschließen könnte. Aufgrund der politischen Lage ist dieses Risiko jedoch bis auf Weiteres nicht gegeben.

Die benötigte Summe für den Erwerb von Ware ist zunächst relativ klein, es werden keine mit Risiko(Alter) behafteten Warenbestände gekauft.

Investitionen in ein Ladenlokal oder größere Personalmengen usw. entfallen. Das Büro und das Lager befinden sich im Umkreis des GF, die laufenden Kosten sind relativ schnell aus den Einnahmen finanzierbar.

# Geschäftsidee

## Produkt/Dienstleistung

### Beschreibung des Produkts/der Dienstleistung

Einkauf und Vertrieb von Produkten aller Art, die sich in einem Fanshop verkaufen lassen. Darüber hinaus werden logistische Strukturen aufgebaut.

### Beschreibung des Kundennutzens

Kunden können Artikel der Piratenpartei kaufen und sich dabei sicher sein, dass diese von der Partei autorisiert sind und dazu Gewinne und Erträge der Partei zu Gute kommen.

## Kunden und Markt

### Wer und wo ist die Zielgruppe?

Jeder Mensch, der Produkte kaufen will, die sichtbar das Logo der Piratenpartei tragen .

### Bedarf und Kaufverhalten der Kunden

Der Bedarf an diesen Produkten ist zum Teil bereits vorhanden. Darüber hinaus gibt es viele Artikel, die es heute noch nicht gibt, die Kunden aber nachfragen und kaufen würden.

### Markt-/Branchenentwicklung und eigenes Potenzial darin

Der Markt der Fanartikel ist in den vergangenen Jahren permanent gewachsen. Die Piratenpartei hat Stand heute, 15.06.2012, über 30.000 aktive Mitglieder mit einer entsprechenden Zahl an Freunden, Bekannten und Familienmitgliedern. Dazu kommt das Millionen-Potential der bisherigen Wähler.

# Wettbewerb

## Konkurrenzanalyse

Es gibt heute am Markt ein Dutzend Geschäfte und Online-Shops, die Artikel mit dem Logo der Piratenpartei verkaufen. Diese werden bisher sogar direkt von den verschiedenen Seiten der Partei verlinkt. Das wird in Zukunft unterbleiben und wir werden in allen Veröffentlichungen der Partei ausschließlich auf unseren eigenen Fan-Shop verweisen.

## Abgrenzung zu Wettbewerbern (Wettbewerbsvorteile)

Wir werden bei einer Vielzahl an Produkten der einzige Anbieter am Markt sein. Dazu wird es eine permanente Pflege des Sortimentes geben und ein dauerhafter Austausch mit potentiellen Kunden und Parteimitgliedern über Wünsche und Ideen. Das kann kein „Wettbewerber“ machen oder bieten

## Standort

### Adresse

In diesem Modell spielt der Standort keine Rolle. Die Produkte werden im Wesentlichen Online vertrieben, da ist der Standort unerheblich.

## Örtliches Umfeld

nicht erforderlich, wir verkaufen bundesweit

## Zustand Betriebsräume

Wir haben Zugriff auf ein komplett eingerichtetes Büro, fertig für 2 Arbeitsplätze. Dazu gibt es ein kleines Lager.

## Kosten

Es wird keine Kosten für Verkaufsräume geben, nur geringe Kosten für ein Büro und Lager mit einer Grundausstattung, bis auf Weiteres nur geringe Kosten für Personal. Der Transport der verkauften Ware erfolgt per Dienstleister und wird eingepreist. Die Kosten, die entstehen, erscheinen auf der Anlage „Finanzen“

# Preispolitik

## Preiskalkulation

Die Preiskalkulation erfolgt in Eigenregie und richtet sich nach den am Markt erzielbaren Preisen. Dadurch, dass wir bei einem Großteil der Produkte der alleinige Anbieter sein werden, ist sichergestellt, dass wir im Schnitt mit mindestens einem 100% Aufschlag rechnen dürfen.

## Preisstrategie

wird sich an anderen Fanshops, zum Beispiel der großen Fußball-Bundesligisten orientieren

## Vertrieb

Wir werden für unsere Firma eine eigene Internet-Seite und einen Internet-Auftritt haben. Dazu wird es in sozialen Netzwerken Präsentationen geben.

## Werbung

Wir werden kein Geld in klassische Werbung investieren. Wenn überhaupt, dann direkt im Internet.

## Vertriebsorganisation

Die Vertriebsorganisation ist relativ einfach. Internet-Shop, das Personal wird das gleiche sein, das ich auch um Einkauf und Logistik kümmert. Kosten für Außendienst, Ladenlokale usw. entfallen.

# Unternehmen

## Gründer/in und Führung

### Gründer/in und Führungsteam

Das Unternehmen ist eine UG haftungsbeschränkt. Später ist die Gründung die Umwandlung in eine GmbH geplant. Ein Geschäftsführer wird von den Gesellschaftern bestellt. Näheres regelt die Satzung.

### Persönliche und unternehmerische Voraussetzungen

Der Geschäftsführer wird eine im Handel erfahrene Person sein, mit Kenntnissen sämtlicher Einzelhandelsformen, Kenntnissen im Online-Vertrieb und umfassenden Kenntnissen im Einkauf und in der Beschaffung von Produkten aller Art. Dazu soll Erfahrung im Fernost-Einkauf vorhanden sein, mittelfristig werden die erzielten Stückzahlen den direkten Einkauf im Ausland bedingen.

### Fachliche Vorerfahrungen und Kontakte

Wurden im vorherigen Punkt erledigt

## Rechtliche Grundlagen

### Rechtsform

Start als UG haftungsbeschränkt, später wird in eine GmbH gewandelt.

## Sonstige Rechtsfragen

### Organisation und Mitarbeiter

#### Betriebsorganisation und Personalmanagement

Der Betrieb ist durch das Verlagern einiger Tätigkeiten auf ein Team zunächst als Einzelperson zu leisten. Dazu werden von Beginn an Mitarbeiter in Teilzeit mitarbeiten. Je nach Erfolg können weitere Mitarbeiter dazukommen. Bei Bedarf kann die gesamte Abwicklung an externe Mitarbeiter delegiert werden.



# Finanzen

## Erläuterung Finanzteil

### Finanzbedarf

Der Finanzbedarf ist in einer separaten Excel-Tabelle erfasst

### Liquidität

Bevor der Geschäftsbetrieb aufgenommen werden kann, muss Ware eingekauft werden. Obwohl diese Produkte noch nicht definiert sind, wird dafür zunächst ein Grundstock von 10.000 Euro vorausgesetzt. Diese Ware wird bei externen Firmen gekauft und mit Zahlungszielen belegt im Laufe des 3.Quartals 2012 geliefert und im Laufe des 4.Quartals 2012 bezahlt werden. Bei einem vorausgesetzten Start des Shops ab dem 1.September oder 1.Oktober 2012 werden diese Rechnungen zum Teil bereits aus dem laufenden Cash-Flow beglichen. Dazu kommt die Übernahme von einer noch unbestimmten Menge an T-Shirts aus einem externen Betrieb im Wert von ca. 1.000 Euro.

Die weiteren Geschäfte sollen aus dem Cash-Flow bestritten werden.

### Umsatz und Ertrag (Rentabilität)

Umsatz und Ertrag sind in einer separaten Excel-Tabelle aufgeführt.

### Investitionen und Kapitalbedarf

Es sind die folgenden Investitionen nötig:

1. Erwerb von Rechnern, Druckern und sonstigem Equipment. Der Kaufpreis beträgt ca. 3.000 Euro.
2. Erwerb von Software, nötig zum Vertrieb der Produkte. Der Kaufpreis beträgt 1.000 Euro.
3. Anschaffung eines Warenbestandes von ca. 11.000 Euro.

### Finanzierung

Die Finanzierung erfolgt über eine Einlage der Gesellschafter.

## Anhang