



## UKRAINIANS INTERNATIONAL e.V.

Nachfolgend steht eine Kurzübersicht über ein neu zu gründendem Unternehmen. Es ist dies noch kein völlig ausgearbeitetes Konzept bzw. Kurzportrait, sondern soll dem Leser lediglich die grundsätzliche Konzeption vorstellen.



# Businessplan für das "Gebrauchtwarenhandel" Startup-Unternehmen

## 1. Zusammenfassung

Das Startup-Unternehmen im Gebrauchtwarenhandel hat eine besondere Ausrichtung: Es startet als Selbsthilfeprojekt von Migranten für Migranten und plant, sich bei Erfolg einer breiteren Zielgruppe zu öffnen. Der Standort des Unternehmens wird in Oberndorf am Neckar sein. Die Rechtsform wird eine GmbH & Co. KG sein, wobei die Kommanditisten gründungswillige Migranten sein werden und die Komplementärin eine GmbH sein wird, die sich um administrative Belange kümmert. Das Gründungskapital beträgt 25.000 Euro, das hauptsächlich von der GmbH, Investoren, Sponsoren und Spendern eingebracht wird. Die GmbH gehört zu 100% dem gemeinnützigen Verein "Ukrainians International e.V." und plant, bundesweit tätig zu sein.

## 2. Unternehmensbeschreibung

- Unternehmensname: [Name des Unternehmens]
- Branche: Gebrauchtwarenhandel
- Rechtsform: GmbH & Co. KG
- Standort: Oberndorf am Neckar, Deutschland
- Zielgruppe (Phase 1): Migranten
- Geplante erweiterte Zielgruppe (Phase 2): Allgemeine Bevölkerung
- Gründungskapital: 25.000 Euro
- Zugehörigkeit: 100% dem gemeinnützigen Verein "Ukrainians International e.V."

## 3. Geschäftsidee und Angebot

Die Geschäftsidee besteht darin, ein Gebrauchtwarenhandelsgeschäft zu eröffnen, das qualitativ hochwertige und erschwingliche gebrauchte Gegenstände, darunter Möbel, Kleidung, Elektronik und Haushaltsartikel, anbietet. In der Gründungs- und Aufbauphase liegt der Fokus auf Migranten, die durch Spenden, Schenkungen und Einkäufe zu einem günstigen Preis Waren erhalten können. Dabei sollen die Gegenstände in gutem Zustand sein, um den Kunden ein zufriedenstellendes Einkaufserlebnis zu bieten.

In der Erfolgsphase wird das Unternehmen sein Angebot auf eine breitere Zielgruppe ausweiten und den Gebrauchtwarenhandel als nachhaltige und umweltfreundliche Alternative zum Neukauf etablieren.



## **4. Marktanalyse**

- Nachfrage: Der Gebrauchtwarenhandel erfreut sich wachsender Beliebtheit, da immer mehr Menschen umweltbewusster konsumieren möchten und nach kostengünstigen Optionen suchen. Insbesondere Migranten haben oft einen Bedarf an erschwinglichen Möbeln und Haushaltsgegenständen beim Einzug in eine neue Unterkunft.
- Wettbewerb: Obwohl es bereits einige Gebrauchtwarenhandelsgeschäfte gibt, hebt sich das Startup durch seine soziale Ausrichtung und den Fokus auf Migranten hervor.
- Standort: Oberndorf am Neckar bietet eine strategisch günstige Lage mit guter Verkehrsanbindung und einer vielfältigen Bevölkerung, darunter auch viele Migranten.

## **5. Marketing- und Vertriebsstrategie**

- Online-Präsenz: Erstellung einer ansprechenden Website und Nutzung von Social Media, um das Unternehmen zu bewerben und Kunden anzusprechen.
- Kooperationen: Zusammenarbeit mit lokalen gemeinnützigen Organisationen, Migrantenverbänden und Hilfsorganisationen, um die Zielgruppe zu erreichen.
- Mundpropaganda: Etablierung einer positiven Reputation durch hervorragenden Kundenservice und qualitativ hochwertige Waren, um Empfehlungen von zufriedenen Kunden zu erhalten.

## **6. Organisationsstruktur**

- Geschäftsführung: Die Geschäftsführung wird von erfahrenen Unternehmern mit einem Hintergrund in Migrationsarbeit und Sozialarbeit übernommen.
- Mitarbeiter: Einstellung von Mitarbeitern für den Verkauf, die Warenannahme und -sortierung sowie für die Logistik.

## **7. Finanzplan**

- Gründungskapital: 25.000 Euro
- Geplante Ausgaben:
  - Ladenmiete und Nebenkosten
  - Warenbeschaffung und Transport
  - Personalkosten
  - Marketing- und Werbeaktivitäten
  - Versicherungen und behördliche Gebühren
  - Sonstige Betriebskosten
- Einnahmen: Umsatzerlöse aus dem Verkauf von Gebrauchtwaren
- Prognostizierte Gewinne: Abhängig von der Marktentwicklung, aber das Ziel ist es, in den ersten 2 Jahren ein nachhaltiges Wachstum zu erreichen.
- Investoren, Sponsoren und Spender: Das Unternehmen wird aktiv nach Unterstützern suchen, um das Gründungskapital zu erhöhen und den Start zu erleichtern.

## **8. Zeitplan**

- Monat 1-2: Geschäftsidee ausarbeiten, Standort suchen, Rechtsform festlegen und Gründungsteam zusammenstellen.



## UKRAINIANS INTERNATIONAL e.V.

- Monat 3-4: Kapitalbeschaffung von Investoren, Sponsoren und Spendern; Erstellung des Businessplans.
- Monat 5-6: Ladenmiete und -einrichtung, Personalrekrutierung, Website-Erstellung und Marketingvorbereitungen.
- Monat 7-8: Geschäftseröffnung, erste Warenbeschaffung und Marketingkampagnen starten.
- Monat 9-12: Auswertung der Geschäftsentwicklung, Anpassung der Strategie bei Bedarf und Fortführung des Geschäftsbetriebs.

### 9. Risikomanagement

- Wettbewerb: Durch eine klare Positionierung und spezielle Ausrichtung kann das Unternehmen sich von anderen Gebrauchtgüterhandelsgeschäften abgrenzen.
- Finanzielles Risiko: Die Suche nach mehreren Investoren und Sponsoren verringert das Risiko, falls ein Investor ausfällt.
- Logistische Herausforderungen: Eine solide Planung und effiziente Prozesse helfen, Probleme in der Warenlogistik zu minimieren.

### 10. Schlussfolgerung

Das geplante Startup-Unternehmen im Gebrauchtgüterhandel hat das Potenzial, einen positiven sozialen Beitrag zu leisten, indem es Migranten bei der Eingliederung unterstützt und eine nachhaltige Konsumkultur fördert. Durch eine klare Geschäftsstrategie, gezieltes Marketing und eine gute Umsetzung kann das Unternehmen erfolgreich wachsen und seine Dienstleistungen bundesweit anbieten. Mit einem engagierten Gründungsteam und der Unterstützung des gemeinnützigen Vereins "Ukrainians International e.V." hat das Unternehmen gute Voraussetzungen für eine erfolgreiche Zukunft.





# UKRAINIANS INTERNATIONAL e.V.

Kontakt:  
Siegfried Kraus  
Vorstand

## **UKRAINIANS INTERNATIONAL e.V.**

Existenzgründungsprojekte – StartUps

Theodor-Quehl-Str. 10  
c/o Maksym Pozhydaiev (Vorstand)  
D-78727 Oberndorf am Neckar

Tel.: +49 1577 4279710

E-Mail: [info@ukrainians-international.com](mailto:info@ukrainians-international.com)

URL: [www.ukrainiansinternational.com](http://www.ukrainiansinternational.com) und [www.ukrainiansinternational.de](http://www.ukrainiansinternational.de)

