

## IHK-Information

---

# Gründung im Einzelhandel

---

### Gründung im Einzelhandel

Die Eröffnung eines Einzelhandelsunternehmens bietet nach wie vor für viele Gründerinnen und Gründer einen erfolgversprechenden Weg in die Selbstständigkeit. Allerdings haben sich die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen und die Strukturen im Einzelhandel in den letzten Jahren stark und stetig gewandelt. Wesentlich dazu beigetragen hat natürlich nicht zuletzt die fortschreitende Entwicklung und wachsende Bedeutung des Online-Handels.

So herausfordernd die Digitalisierung für manchen Händler auch sein mag, durch neue Technologien ergeben sich natürlich auch Chancen und Möglichkeiten, neue Wege zu gehen und neue Geschäftsmodelle auch im Handel umzusetzen.

Doch egal ob Online-Shop oder Ladengeschäft, Schuhe oder Bio-Lebensmittel, die größte Herausforderung für Einzelhändler ist und bleibt es, den Kunden von seinen Produkten zu überzeugen.

Die vorliegende IHK-Information soll erste Anregungen und Hinweise geben, worauf bei einer Gründung im Einzelhandel zu achten ist und welche Schritte für einen hoffentlich erfolgreichen Start in die Selbstständigkeit als Einzelhändler/-in zu gehen sind.

# IHK-Information

---

## Qualifikation:

Besondere Qualifikationen müssen Sie (nach dem Gewerberecht) nicht nachweisen. Jedoch gibt es in Einzelfällen für den Handel mit bestimmten Produkten, z. B. Waffen, Arzneimitteln oder bestimmten Tieren, Ausnahmen und spezielle Qualifikationen sind erforderlich. Für das erfolgreiche Führen eines Handelsunternehmens sind fundierte Fachkenntnisse zu den angebotenen Waren und vor allem kaufmännisches Wissen jedoch Grundvoraussetzung. Weiterhin wichtig sind Kenntnisse beispielsweise im Wettbewerbsrecht, im Arbeitsrecht und Steuerrecht. Eine kontinuierliche Weiterbildung ist ebenso notwendig.

## Geschäftsidee:

Grundlage eines jeden erfolgreichen Handelsunternehmens bildet eine Geschäftsidee. Was vielleicht aus einem Hobby, einem besonderen Produktinteresse, durch persönliche Beziehungen oder auch aus gezielter Überlegung heraus entsteht, muss in jedem Fall vor dem Start des Unternehmens konkretisiert und professionell aufgearbeitet werden. Dabei gilt es zunächst einige wesentliche Punkte zu klären:

- Welches Sortimentskonzept soll umgesetzt werden?
- Welche Vertriebs- und Marketingkanäle sollen genutzt werden?
- Welche Zielgruppe soll angesprochen werden?
- Wie sollen die Produkte präsentiert werden?
- Wie gestaltet sich die Konkurrenzsituation?
- Wie ist die aktuelle Situation Branche einzuschätzen?
- Wie entwickeln sich Markt und Preis?
- Wo will ich mein Geschäft eröffnen?
- Möchte ich das Unternehmen alleine führen oder mit einer anderen Person zusammen?
- Möchte ich überhaupt neugründen oder kann ich eventuell ein bestehendes Unternehmen übernehmen?
- Welche Rechtsform soll ich wählen?
- Benötige ich Personal?
- Welche Kosten kommen auf mich zu und wie will ich dies finanzieren?

Diese und weitere Fragen gilt es vor dem Start zu klären. Gute Vorbereitung ist dabei alles. Halten Sie deshalb Ihre Geschäftsidee in einem Businessplan (Unternehmenskonzept) schriftlich fest. Es bildet den Leitfaden für die weitere Vorgehensweise und ist zugleich die Basis für eine spätere Kontrolle Ihres Unternehmenserfolgs. Sie benötigen es zudem für die Beantragung von Krediten bzw. Fördermitteln.

Holen Sie sich Informationen zur Erarbeitung eines professionellen Businessplanes, z. B. im Netz oder aus Fachliteratur, Fachzeitschriften und Marktstudien, und lassen Sie sich beraten, in jedem Fall bei Ihrer IHK oder auch von professionellen Unternehmens- und Gründungsberatern.

## IHK-Information

---

### Marktbeobachtung:

Handel ist Wandel und der Markt ist immer in Bewegung. Verbraucherinteressen, Kundenverhalten und -ansprüche ändern sich ständig. Hier gilt es stets auf dem Laufenden zu bleiben. Beobachten Sie Ihre Konkurrenten, nutzen Sie Marktanalysen und -prognosen. Behalten Sie die Preisentwicklung im Blick, werden Sie auch selbst aktiv und nutzen Sie die beste Informationsquelle - Ihre eigenen Kunden.

Nutzen Sie auch Wissen und Informationen Ihrer Lieferanten. Informieren Sie sich u.a. über die Liefermöglichkeiten, die Lieferdauer und vor allem über die Preiskonditionen. Vergleichen Sie die Angebote und Abnahmeverträge der Lieferanten.

### Standortwahl/Ladenlokal:

Gehört zu Ihrem Unternehmenskonzept der Betrieb eines Ladengeschäftes, so ist dessen Standort entscheidend für den wirtschaftlichen Erfolg des Unternehmens. Daher gilt es zu Beginn zu klären, welche Anforderungen ein möglicher Standort erfüllen muss. Dabei sind natürlich eventuelle gesetzliche Vorschriften und Auflagen bei bestimmten Sortimenten zu beachten. Vor allem aber muss der Standort zum Geschäftskonzept passen. Nehmen Sie die Wahl des Standortes in jedem Fall ernst und planen Sie hierfür ausreichend Zeit ein.

Dabei gilt es zunächst die Anforderungen an die Lage des Ladengeschäftes zu klären. Also wie ist der Standort zu bewerten, z.B. hinsichtlich:

- räumlicher Lage (Ortskern, Randlage)
- Nachbarschaftsbeziehungen (ergänzenden/konkurrierende Anbieter)
- Verkehrsanbindung/Erreichbarkeit
- Grundstücksmieten/-preise
- Kosten für Energie, Ver- und Entsorgung
- Kommunale Abgaben
- Image der Stadt bzw. Region
- ...

Haben Sie sich für einen Standort entschieden, muss nun die passende Immobilie gefunden werden. Und auch hier gilt es wieder bestimmte Kriterien zu prüfen:

- Gebäudezustand (Fassade, Eingang)
- Raumaufteilung (Übersichtlichkeit, Helligkeit, Zugang)
- Zustand der Wasser-, Abwasser-, Elektro- und Heizungsinstallationen
- Parkmöglichkeiten
- Anlieferungsmöglichkeiten
- Kosten für Miete bzw. Kauf
- Mietvertrag (Dauer, Außenwerbung, Untervermietung)
- Behördliche Auflagen

Weitere Informationen zur Standortwahl finden Sie auch in unserer IHK-Information „[Standortwahl richtig durchdacht](#)“.

## IHK-Information

---

### Finanzierung:

Zum Aufbau eines Einzelhandelsunternehmens sind in aller Regel nicht zu unterschätzende Investitionen erforderlich, z.B. für:

- Mietvorauszahlungen/Kauf des Ladengeschäftes
- Umbaumaßnahmen
- Ladenbau/Geschäftseinrichtung (mind. 300-400 € je m<sup>2</sup>)
- Warenvorrat
- Vorbereitungs- und Anlaufkosten
- (Eröffnungs-)Werbung/Marketing
- ...

Hier gilt es von Beginn an korrekt zu kalkulieren und den eigenen Kapitalbedarf richtig einzuschätzen. Erstellen Sie dazu einen Kapitalbedarfsplan (Investitionsplan), der Ihnen zeigt, wie viel Kapital Sie für welchen Posten benötigen. Denken Sie dabei auch an unvorhergesehene Ausgaben, planen Sie Reserven ein und kalkulieren Sie ausreichend langfristig (mind. sechs Monate).

Weiterhin elementar für den Erfolg Ihrer Unternehmensgründung und wesentlicher Bestandteil eines guten Businessplanes, sind ein Finanzierungsplan, der die Höhe des Fremdkapitals ausweist, eine Übersicht zur Umsatz- und Ertragsentwicklung (Rentabilitätsvorschau) und ein Liquiditätsplan, der Ihnen einen Überblick über Ihre finanzielle Situation verschafft und die Herkunft der benötigten finanziellen Mittel ausweist.

Informieren Sie sich in jedem Fall intensiv zum Thema Finanzierung und lassen Sie sich auch hierzu von Ihrer IHK, Ihrem Steuerberater und Ihrer Hausbank beraten.

### Rechtsform:

Die Wahl der Rechtsform Ihres Unternehmens hat rechtliche, steuerliche und finanzielle Folgen und sollte wohlüberlegt sein. Beziehen Sie in Ihre Entscheidung auf jeden Fall Ihren Steuerberater oder Rechtsanwalt mit ein. Oder wenden Sie sich an die Rechtsabteilung der IHK. Die Rechtsform kann geändert werden und sollte auch der Unternehmensentwicklung angepasst werden.

### Ihre Ansprechpartner:

---

**Christoph Adler**  
Tel. +49 365 8553-118  
E-Mail adler@gera.ihk.de

---

### Hinweis:

Diese Information soll nur erste Hinweise geben und erhebt daher keinen Anspruch auf Vollständigkeit. Obwohl mit größtmöglicher Sorgfalt erstellt, kann eine Haftung für die inhaltliche Richtigkeit nicht übernommen werden.