

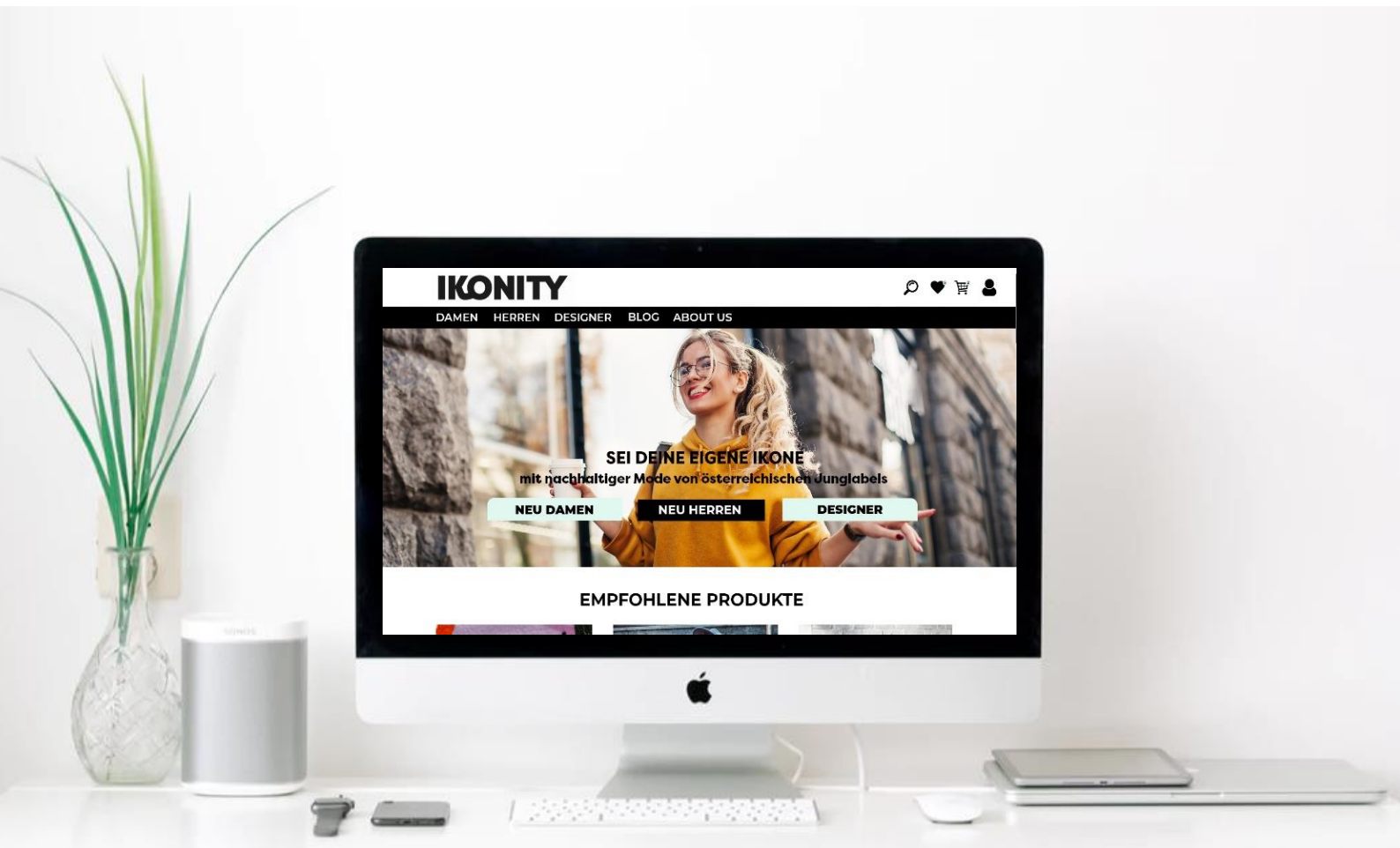
IKONITY

BUSINESSPLAN

Online-Plattform www.ikonity.at für nachhaltige Mode von jungen, aufstrebenden Designern inkl. Agentur Leistungen & Collaboration Option und dem langfristigen Ziel den Online-Vertriebskanal mit stationären Shop-in-Shop Lösungen zu verbinden, um den Kunden an allen Touchpoints ein bequemes & nachhaltiges Käuferlebnis zu bieten.

Gründer-Team:

Matthias Dollfuss & Elena Vacano



Inhalt

1. EXECUTIVE SUMMERY	4
2. PRODUKT	5
2.1. COLLABORATION OPTION	7
2.2. AGENTUR LEISTUNGEN	7
2.3. STATIONÄRER SHOP IN SHOP	9
2.4. STATUS QUO	9
2.5. KUNDENNUTZEN	10
2.6. USP	10
2.7. STÄRKEN & SCHWÄCHEN	10
2.8. MARKENSCHUTZ.....	11
2.9. LEISTUNGSERSTELLUNG	11
3. UNTERNEHMEN & MANAGEMENT	12
3.1. MANAGEMENT & GRÜNDUNGSTEAM	12
3.2. ORGANISATIONSSTRUKTUR	13
3.3. SWOT ANALYSE	14
3.4. ZIELE	16
3.5. UNTERNEHMENSSTRATEGIE	16
3.6. UMSETZUNGSPLANUNG.....	18
4. MARKTANALYSE	23
4.1. MARKT & BRANCHE.....	23
4.2. TRENDS.....	24
4.3. KONKURRENZANALYSE.....	24
4.4. ZIELGRUPPE	26
4.5. MARKT & ABSATZPOTENZIAL	29
5. MARKETING & VERTRIEB.....	29
5.1. BRANDING	29
5.2. MARKETINGSTRATEGIE & KOMMUNIKATIONSKANÄLE	30
5.3. DESIGNERAKQUISE UND KUNDENBINDUNG.....	30
5.4. KAUFPROZESS (USE CASE)	31
5.5. LOGISTIK	33
6. ERFOLGS- & FINANZPLANUNG	36
6.1. ABSATZ	37
6.2. UMSATZ.....	38
6.3. AUFWÄNDE	38
6.4. BREAK EVEN.....	39

6.5. G&V – Best Case	39
7. ANHANG	40
7.1. G&V – Base Case.....	41
7.2. G&V – Worst Case	42
7.3. SCREENSHOTS WEBSITE	43
7.4. Finanzplan detailliert.....	61
7.5. Software	49

1. EXECUTIVE SUMMERY

IKONITY bietet Designern, die als Kleinunternehmen gelten, die Möglichkeit, ihre nachhaltig produzierten Fashiondesigns im Bereich der Damen- und Herrenbekleidung auf der **Online-Plattform** www.ikonity.at über eigene Designerprofile zu verkaufen. IKONITY fungiert dabei als Vermittler und Vermarkter der Ware und erstellt, wartet und optimiert die Software laufend, die als **Shop-in-Shop** aufgebaut ist. Dabei verdient IKONITY pro Kleidungsstück zwischen 17% und 25% Provision (je Produktkategorie) Geld. Das gesammelte Angebot an nachhaltigen Designs wird dem Endkonsumenten personalisiert, durch einen Algorithmus angezeigt, um ein persönliches Einkaufserlebnis zu schaffen.

Mit der Erweiterung des Geschäftsmodell seitens der Designer um eine **Collaboration Option** (89 € monatliche Nutzungsgebühr für Nutzung der Software) ermöglicht IKONITY den Designern zusätzlich zur Steigerung ihrer Absatzzahlen, Einkaufsgemeinschaften zu bilden und Maschinen-Sharing zu nutzen, um so Produktionskosten zu senken. Weiters unterstützt IKONITY die Designer mit **Agentur-Leistungen** (Pauschalpreise) in Marketing, Unternehmensaufbau und E-Commerce. Ab dem 4. Geschäftsjahr ist ein stationärer Shop-in-Shop geplant, bei welchen sich Designer Regale für ihre Produkte mieten können. Damit wird der Online- und Offline-Vertriebskanal verbunden und neue Käuferlebnisse geschaffen.

Im deutschsprachigen Raum gibt es aktuell über 200 Designer, die die von IKONITY festgelegten Kriterien zu nachhaltigen und ökologischen Aspekten erfüllen, um in das Sortiment aufgenommen zu werden. Im Vergleich dazu liegt das **Marktpotenzial** von IKONITY aktuell bei **370 Millionen Euro** bei 2,1 Millionen Personen in Österreich. Das Marktpotenzial ergibt sich aus der **Zielgruppe** - Personen, welche Wert auf modische, coole und außergewöhnliche Kleidung legen und das Bedürfnis haben fair und nachhaltig zu konsumieren. Sie gehören den Young Globalists, Bobo's, Parkos und Lohas an und bilden 35% der österreichischen Bevölkerung. Die Opinion Leaders sind vor allem im Sinus-Milieu der Kritisch-Kreativen anzutreffen und geben für Kleidung gerne mehr Geld aus.

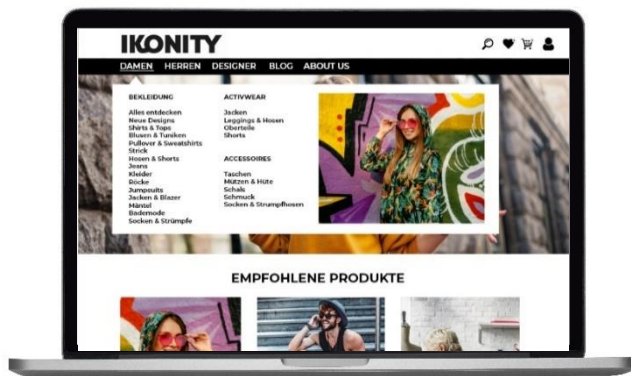
Mit einem **Startkapital von 25.000 €**, soll im ersten Jahr ein Umsatz 5800 € erreicht werden, indem sich IKONITY mit der Online-Plattform in der Nische „nachhaltige Mode von kleinen Designern“ positioniert und die Strategie „Opinion Leaders zu Multiplikatoren zu machen“ verfolgt. Im **2. Geschäftsjahr** soll durch das Go-Live der Collaboration Plattform und Forcierung der Agentur-Leistungen ein Bilanzgewinn von **20.000 €** erzielt werden. Durch gezielte Onlinemarketingmaßnahmen, SEA und SEO fokussiert sich das **3. Geschäftsjahr** auf den Geschäftsaufbau und die Markenetablierung, um zusätzlich mit der Expansion nach Deutschland einen Bilanzgewinn von **60.000 €** zu erreichen.

Das Gründerteam von IKONITY deckt mit **Matthias Dollfuss** und **Elena Vacano** die für die Unternehmensgründung notwendigen technischen und betriebswirtschaftlichen Kompetenzen ab. Matthias Dollfuss ist Software Entwickler & Medientechniker und studiert aktuell das Master Eco Design. Bei IKONITY wird er für Software & IT zuständig sein. Elena Vacano bringt eine langjährige Erfahrung aus der Modebranche mit und ist damit mit Prozessen der Kleidungsproduktion, sowie Herausforderungen kleiner Designer vertraut. Sie hat Produktmarketing & Projektmanagement studiert, arbeitet als Executive Marketingmanagerin im Bereich Onlinemarketing und weist hervorragende Kompetenzen im Grafikdesign auf. Bei IKONITY ist sie für Marketing & Vertrieb verantwortlich.

2. PRODUKT

IKONITY ist eine Online-Plattform für nachhaltige Mode von kleinen Designern, die als Shop-in-Shop Lösung konzipiert ist. Jeder Designer hat sein eigenes Designerprofil, auf welches er seine Produkte selbstständig hochladen und verwalten kann. Zusätzlich kann er sein Label, die Philosophie und die Herstellungsprozesse seiner Produkte offenlegen.

Für modeaffine Personen, welche bei Kleidung gerne bewusster einkaufen wollen, ist IKONITY als Onlineshop aufgebaut – der Kunde kann mehrere Produkte von mehreren Designern mit einem Bezahlvorgang bestellen. Der Fokus der Mode liegt dabei auf Damen- und Herrenbekleidung, die aufgrund der Unternehmensgröße der Designer (Kleinstunternehmen) und ihren verfügbaren Ressourcen in geringen Stückauflagen produziert werden.



DAMEN HERREN ACCESSOIRES

T-Shirts, Pullover/Westen,
Blusen/Hemden, Jacken, Mäntel, Hosen,
Jeans, Rock, Sakkos, Blazer, Kleid, Rock,
Shorts, Taschen, Rucksäcke, Mützen

Um auf IKONITY gelistet zu werden, müssen die Designer ökologische und soziale Kriterien in ihrer Produktion berücksichtigen. (siehe Kapitel 4.3 / Designer)

PERSONALISIERUNG

Aus dem gesamten Produktangebot der Designer, wird dem Nutzer ein individuelles Angebot zusammengestellt, indem die Software die Produkte nach Angaben wie Körperform, Größe und Haarfarbe filtert und zusätzlich das Such- und Kaufverhalten analysiert. Als zusätzlicher Nutzen dient der Algorithmus auch der Reduktion der Retourenquote und damit einhergehende Postwege und Rechnungsabwicklungsaufwände seitens der Kunden.

REAL LIFE SETTING PRODUKTFOTOGRAFIE

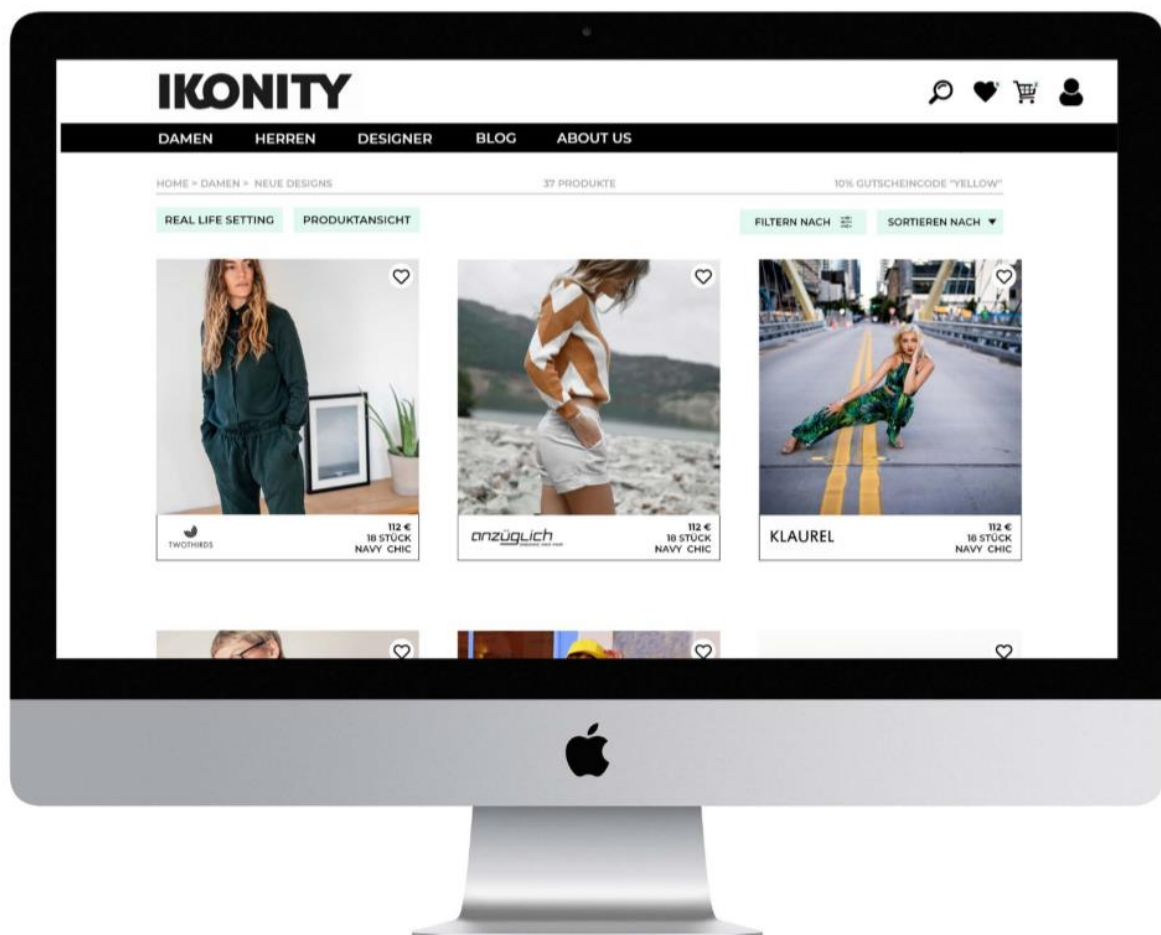
Statt großen schlanken Models vor weißem Hintergrund werden die Kleidungsstücke an Models mit „normalen“ Größen in alltäglichen Situationen fotografiert und ermöglichen so eine Vorstellung von Passform und Schnitt und inspirieren für den täglichen Lifestyle.

DESIGNERPROFILE

Mit den einzelnen Profilen der Designer erzählt IKONITY den Kunden persönliche Geschichten und baut durch das Storytelling eine Verbundenheit zu den Designs auf. Die Designs auf IKONITY sind keine „anonymen“ Massenprodukte, sondern emotionalisieren und steigern den persönlichen Wert zur Kleidung und das Bewusstsein für die Personen, die hinter dem Kleidungsstück stehen.

VARIABLES PROVISIONSMODELL

Über die Online-Plattform verdient IKONITY über einen variablen Provisionsanteil von 20% pro verkauftes Stück Geld. Der Produktpreis ist ident mit dem Produktpreis der Designer. Der Provisionsanteil von 20% wurde bei den Designern bereits auf Akzeptanz getestet aufgrund von nicht vorhandenen Listungs- und Anmeldegebühren akzeptiert. Im Vergleich zu Avocadostore¹ (17% pro verkauftes Stück, 65 € Anmeldegebühren, 25 € monatliche Listungsgebühren) liegt der Provisionsanteil nur knapp über dem Branchendurchschnitt. Die Variabilität des Anteils äußert sich darin, dass IKONITY das Angebot steuern kann (Bsp mehr Herbstjacken erforderlich: wenn Herbstjacken produziert werden, dann 15% Provision für die Kategorie Jacken) und andererseits den Designern einen Ansporn gibt, Designs zu entwerfen, die auf große Resonanz stoßen (Bsp: Ab einem gewissen monatlichen Umsatz nur 15% Provision).



¹ <https://www.avocadostore.de/damen>

2.1. COLLABORATION OPTION

Für die Designer wird mit dem 2. Geschäftsjahr eine Plattform erstellt, mit der sich die Designer untereinander vernetzen können, um Einkaufsgemeinschaften zu bilden, Know-How auszutauschen, sowie Messestände, Personal, Maschinen und Ateliers zu teilen. Das Angebot soll den Designern den Geschäftsalltag erleichtern und neben der Steigerung ihrer Absatzzahlen ihre Produktionskosten senken und ihre Produktmargen erhöhen. Für die technische Umsetzung der Materialsammelbestellungen wird ein ERP System in die Plattform integriert. Die Sharing-Möglichkeiten der Maschinen, Personal, Ateliers, etc. basiert auf einem Verleihsystem mit Angaben zu Art, Designername, Verwendungsmöglichkeiten, Stundenaufwand, Zeitbuchung und evtl. Stundensatz. Zusätzlich wird ein Listensystem erstellt, wo IKONITY angibt, welche Messebesuche geplant sind, der Designer hat die Möglichkeit einen Mini-Shop für den IKONITY Messestand zu buchen. Designer und Materialhersteller haben die Möglichkeit ein Profil zu erstellen und direkt über die Plattform zu bezahlen.

Für die Nutzung der Plattform verdient IKONITY über eine **monatliche Nutzungsgebühr** von EURO 89,- Geld. Zusätzliche Einnahmequellen über die Collaboration Option werden durch einen 5%igen Provisionsanteil pro Materialbestellung erzielt, sowie bei einer einmaligen Buchung von der Option „Mitbenutzung IKONITY Messestand“ mit 10% der Messekosten pro genutzten Quadratmeter.

2.2. AGENTUR LEISTUNGEN

Zusätzlich zur Plattform wird das Geschäftsmodell ab dem 2. Geschäftsjahr im B2B Bereich in Form von Agentur Leistungen ergänzt, und damit der Cash Flow erhöht.

Die Agentur Leistungen werden in Form von Packages angeboten, aus welchen der Designer wählen kann. Kann sich ein Designer einen Pauschalpreis nicht leisten, so gibt es eine individuelle Finanzierungsmöglichkeit, bei welcher der Designer Bsp.: nur den halben Preis zahlt und die Differenz durch einen erhöhten Provisionsanteil je verkauftes Stück bezahlen kann. Um zu gewährleisten, dass diese Stück verkauft werden, wird vertraglich ein Mindestangebot festgelegt, dass der Designer über IKONITY anbieten muss, sowie eine Jahresvertragsbindung festgelegt. Um die Einnahmen über den Verkauf der Produkte schnellstmöglich zu erzielen, werden die Produkte des Designers auf der Plattform besser gelistet.

IKONITY

Unsere Agentur
Leistungen



BLITZLICHT

LEISTUNGEN

Produktfotografie
Real Life Setting Fotografie
Imagevideo
visuelle Konzeptionierung
Produktvideo
Editing
Motion Design
Videoeffects
Postproduktion



1 Woche Promotion auf ikonity.at

599 € / 10 h



DURCHSTARTER

LEISTUNGEN

Markenarchitektur
Markenstrategie
Corporate Design
Logo Erstellung
Brand Identity
Brand Guidelines
Brand Communication
Merchandising
Roll Out & Implementation



1 Woche Promotion auf ikonity.at
inkl. 2 stündiges Fotoshooting

899 € / 15 h



MARKETING ALLROUNDER

alle Durchstarter LEISTUNGEN und

Digitale Strategien
Wireframing
User Interface Design
User Experience Design
Interaction Design
Web Development
Webdesign
E-Commerce Strategien
Content Strategien
Social Media Content Feeds



2 Wochen Promotion auf ikonity.at
inkl. 4 stündiges Fotoshooting

1499 € / 25 h

Die Leistungen welche in dem jeweiligen Paket in Anspruch genommen werden, sind vom Auftraggeber frei wählbar. Zusätzliche Stunden können zu einem Stundensatz von €60 auf Anfrage gebucht werden.

Alternative Zahlungsart auf Anfrage: Reduzierter Pauschalpreis durch erhöhten Provisionsanteil je verkauften Stück auf ikonity.at

2.3. STATIONÄRER SHOP IN SHOP

Online bestellen und im Laden abholen, im Shop anprobieren und nach Hause schicken lassen. Das Look & Feel der Designermode soll mit der Erweiterung des Geschäftsmodell um eine stationäre Shop-in-Shop Lösung ab dem 4. Geschäftsjahr für die Kunden möglich gemacht werden.

Orientiert an dem Unternehmen *s'fachl*² wird IKONITY ein Geschäftslokal anmieten, in welchem modulare Regalfächer von Designern gemietet werden können, um ihre Produkte und ihr Label zu präsentieren und diese auch über einen stationären Vertriebskanal an die Kunden bringen zu können, ohne selbst große Verkaufsflächen anmieten zu müssen.

2.4. STATUS OUO

Das Geschäftsmodell wurde durch qualitative Marktforschung in Form von Verbalkonzepten mit 42 potenziellen Endkonsumenten abgetestet und auf die Insights adaptiert. Ebenso wurde das Geschäftsmodell mit 12 Designern in Form von Verbalkonzepten abgetestet und auf Grund großer Nachfrage bei den Designern um die Agentur-Leistungen und die Collaboration Option erweitert. Analysen zum Markt, Trends und Zielgruppe wurden von 6 StudentInnen (davon auch die GründerIn Elena Vacano) des Studiengangs Produktmarketing & Projektmanagement der Fachhochschule Wiener Neustadt Campus Wieselburg 3 Monate Vollzeit durchgeführt. Im weiteren Schritt wurden von den StudentInnen Branding-, Marketing- und SEO-Konzepte erstellt. Darunter unter anderem die Corporate Identity, Markenarchitektur, Positionierung, Customer Journey, PR, E-Commerce Strategie, Festlegung der Marketingkanäle und Maßnahmenplanung und User Experience Design. Die Plattform befindet sich gerade in der Entwicklung und wird von November 2019 bis April 2020 als Betaversion mit 5 ausgewählten Designern von bereits 16 akquirierten Designern optimiert (Bug Fixing) und auf die Bedürfnisse der Designer und ersten Kunden adaptiert. Das Webdesign ist umgesetzt (Mobile Ansicht ausstehend), die Zahlungsschnittstelle von Stripe integriert, die Designerprofile erstellt und das Hosting ist abgeklärt, womit auch schon die Test-Version online ist. Sobald die Mobile Version fertig ist folgt das Testing, um im November die Beta-Version zu veröffentlichen.

Die AGB, Datenschutzrichtlinien, Founders Agreement, Designerverträge, Code of Conduct, Markenschutz sind aktuell in Arbeit, um die Gründung Ende Oktober als GmbH abzuschließen. (Informationen zum Unternehmen siehe Kapitel 3 Unternehmen & Management) Außerdem ist aktuell ein Dritter potenzieller Gründer im Gespräch, der die Kompetenzen der zwei aktuellen Gründer um E-Commerce Know-How wie SEO und SEA erweitert, sowie bereits Erfahrung mit dem Aufbau von Onlineshops durch seinen beruflichen Werdegang mitbringt und somit auf nicht vorhersehbare mögliche Hürden aufmerksam machen kann.

² <https://www.fachl.at/sFachl.aspx>

2.5. KUNDENNUTZEN

ENDKONSUMENT

Der Kundennutzen von IKONITY liegt für den Endkonsument im geringen Suchaufwand eines gesammelten Angebots von modernen, kreativen Designs, die unter ethisch korrekten und umweltfreundlichen Kriterien in geringen Stückauflagen oder als Einzelstück produziert werden. Mit dem personalisierten Angebot bietet IKONITY ein individuelles, auf jede Person zugeschnittenes Shopperlebnis mit erhöhter Wahrscheinlichkeit, dass das Design zum Typ und der Figur passt, ohne es live gesehen zu haben und somit nicht mehr zurückgeschickt werden muss. Weiters hilft der Einsatz von Real-Life-Setting Fotos dem Konsumenten in der Vorstellung von Passform und Schnitt der Kleidung und dient als Inspirationsquelle für den täglichen Lifestyle. Ein weiterer Kundennutzen sind die Designerprofile, über welche der Konsument Informationen über den Designer und die Herstellung seiner Produkte einsehen kann und dem Kunden damit ein Gefühl gibt, wer hinter den Designs steckt. Das Kleidungsstück wird so zu etwas Besonderem, dass nur mehr ungern hergegeben wird.

DESIGNER

Der größte Nutzen für die Designer besteht in der Erhöhung der Umsatz- und Absatzzahlen, sowie der Steigerung des Bekanntheitsgrades. Mit IKONITY können sie ihre Zeitressourcen für das Design und die Fertigung der Ware verwenden und müssen sich weniger um den Vertrieb ihrer Produkte kümmern. Mit der Möglichkeit sich über die Collaboration Plattform mit anderen Designern zu vernetzen können die Designer durch die Materialsammelbestellungen und Sharing-Möglichkeiten Kosten sparen und ihre Margen erhöhen. Gleichzeitig können sie ihre Ressourcen effizienter nutzen.

2.6. USP

IKONITY bietet mit einem individuellen Angebot die einfachste Möglichkeit inspirierende, coole Mode von nachhaltig produzierenden Designern abseits der Massenware zu finden.

Für die Designer ist IKONITY die All-in-One Agentur und ermöglicht neben der Absatzsteigerung und fördert mit der Zusammenarbeit untereinander die Kostensenkung in der Produktion.

2.7. STÄRKEN & SCHWÄCHEN

Mit einer sehr ansprechenden Produktpräsentation und das Storytelling über die Designerprofile, heben wir uns zusätzlich zum USP klar von den aktuellen Mitbewerbern am Markt ab. Der möglicherweise schnelle Ausverkauf der Produkte durch nur geringe Stückzahlen der jeweiligen Designs schafft einerseits eine künstliche Nachfrage, muss jedoch durch eine kontinuierliche Kontrolle der Angebotssteuerung als Stärke erhalten werden.

Der Wettbewerbsvorteil für IKONITY seitens der Designer ist die Kombination des Vertriebskanals über die Online-Plattform und der Unterstützung im Geschäftsalltag

(Collaboration Option, Agentur Leistungen) um mehr Umsatz durch Margensenkung und Erhöhung der Reichweite zu erzielen. Auf langfristige Sicht ist außerdem die Zusammenlegung von 3 Vertriebskanälen mit einmaligen Verwaltungsaufwand (eigener Onlineshop, Online-Plattform, stationärer Verkauf) eine weitere Abhebung von der Konkurrenz.

INNOVATIONSGRAD & MEHRWERT

Das Unternehmenskonzept von IKONITY konzentriert sich auf das missachtete Problem, dass Designer alleine versuchen gegen große Modeketten anzukommen. Die Innovation bzw. der Neuigkeitswert baut darauf auf, kleine Unternehmen zu vernetzen, um die Endkonsumenten auf sich aufmerksam zu machen und zu zeigen, dass nachhaltige Mode selbstverständlich sein kann. Möglich wird das auch durch die Designerprofile, um ein Bewusstsein für die Produktion und die Personen hinter den Kleidungsstücken zu schaffen. Der Mehrwert für Österreich besteht durch die ökonomische Unterstützung von Kleinstunternehmen und die weitere Schaffung von Arbeitsplätzen in der Textil- & Kreativbranche.

Weiteres besticht IKONITY durch die Trendverfolgung - Online- und Offlinekanäle miteinander zu verbinden und ein ganzheitliches Käuferlebnis auf allen Touchpoints mit Anwendung aktueller Technologien (Bsp. Sizing-Algorithmus) zu gestalten.

2.8. MARKENSCHUTZ

IKONITY wird als Wortbildmarke in Europa und Amerika geschützt, um sich den amerikanischen Markt für eine zukünftige Expansion offen zu halten, da dort ein starker Trend zu nachhaltiger Mode erkennbar ist und die Neugründungen von nachhaltigen Modelabels den europäischen Neugründungszahlen gleichkommen.

2.9. LEISTUNGSERSTELLUNG

IKONITY widmet sich der Planung, Steuerung, Implementierung, Kontrolle und kontinuierlichen Weiterentwicklung der eigenen Kernleistungen, das heißt in der Erfassung von Produkten, Verwaltung & Vermarktung der Plattformen und Unterstützung der Designer auf allen möglichen Wegen, um weiteres Angebot zu schaffen und bewussten Konsum am Modemarkt zu forcieren.

Folgende Funktionen werden dabei eigenständig durchgeführt:

- Aufgaben der Geschäftsführung (inkl. Buchhaltung)
- Softwareentwicklung & Wartung
- Sicherstellung des laufenden Betriebs
- Marketing
- E-Commerce (SEO, SEA)
- Vertrieb
- Aufbau und Pflege eines Kooperationsnetzwerkes (v.a. Collaboration Plattform)
- Agentur-Leistungen
- Aufbau und Führung stationärer Shop-in-Shops

3. UNTERNEHMEN & MANAGEMENT

Geplanter Firmenwortlaut	IKONITY GmbH
Firmenbucheintrag	ausstehend
Status	Vorgründungsphase
Firmensitz	Zeiselgraben 4, 3250 Wieselburg
Anteile	55% Elena Vacano, 45% Matthias Dollfuss
Startkapital durch Eigenfinanzierung	25.000 € anteilig

Die Rechtsform Gesellschaft mit beschränkter Haftung wurde aufgrund des Risikos seitens der Designer gewählt, falls diese in Lieferengpässe kommen oder bei Waren-Retournierung gegenüber den Kunden nicht zahlungsfähig sein sollten und die Gründer nicht mit ihrem Privatvermögen haften müssen.

StartUp Center FHWN CAMPUS WIESELBURG

IKONITY ist Teil des StartUp Center der Austrian Marketing University of Applied Science in Wieselburg und hat somit Zugang zu kostenlosen Büroräumlichkeiten, Infrastruktur, Forschungseinrichtungen und Expertise von Mitarbeitern und Lektoren.

3.1. MANAGEMENT & GRÜNDUNGSTEAM

Das Gründerteam vereint betriebswirtschaftliche und technische Kompetenzen im Bereich Softwareentwicklung und Marketing, sowie Erfahrungen in der Modebranche, Unternehmensgründung, Grafik Design und Medientechnik.

MATTHIAS DOLLFUSS

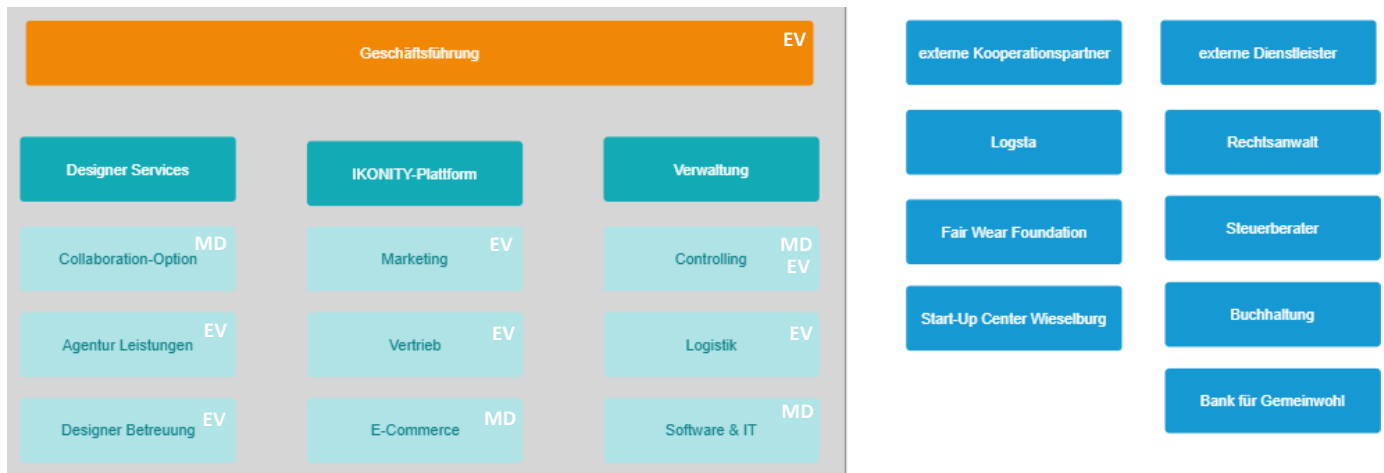
Matthias Dollfuss ist hauptverantwortlich für die Entwicklung und Optimierung der Software, sowie in späterer Folge für die laufenden Betreuung und Weiterentwicklung der IT. Mit seinem Abschluss der HTL St. Pölten mit dem Schwerpunkt EDV und Organisation, seinem Bachelor in Medientechnik und seiner Tätigkeit in der Musikvisualisierung für Vortex ist er weiteres für den Bereich Medientechnik und Mediendesign zuständig. Mit seinen Erfahrungen als Gründungsmitglied von Motex, seiner 4-jährigen Berufserfahrung in Website Release Management und Customer-Relationship-Management kann er auch für diese Bereiche sein Know-How einsetzen. Momentan studiert Matthias Dollfuss Eco-Design an der Austrian Marketing University of Applied Science in Wieselburg.

ELENA VACANO

Elena Vacano ist als Geschäftsführerin zuständig für den Aufbau des Unternehmens sowie die laufenden operativen Geschäftstätigkeiten. Sie hat ihre Berufsreifeprüfung in der Modeschule mit dem Schwerpunkt Design abgeschlossen. Sie hat den Bachelor Produktmarketing & Projektmanagement absolviert und studiert aktuell den Master Produktmarketing & Innovationsmanagement - beides Studiengänge an der Austrian Marketing University of Applied Science in Wieselburg. Elena Vacano ist hauptverantwortlich für die Bereiche Marketing, Kommunikation, Vertrieb. Darüber hinaus besitzt Elena Berufserfahrung im Direkt Marketing, Online Marketing, Public Relations und Grafik Design. Durch den schulischen Werdegang, Tätigkeit als Angestellten bei einer

Jungdesignerin, eigenständigem Modedesign und der Filialleitung eines Fashionstores sind besonders ihre Erfahrungen in der Modebranche hervorzuheben.

3.2. ORGANISATIONSSTRUKTUR



EV = Elena Vacano

MD = Matthias Dollfuss

Folgende Funktionen werden aufgrund der Fokussierung auf die Kernkompetenzen mit Kooperationspartnern durchgeführt:

- Webshop – Nutzung des Open Source Shopsystem von Nop-Commerce³
- Zahlungsabwicklung mit Stripe⁴ und PayPal⁵
- Abwicklung Logistik mit Logsta⁶
- Sizing Algorithmus zur Personalisierung des Angebots mit Twinstar⁷
- Verwaltung Designerprofile & Produkte mit einzelnen Designern

Zugekaufte Leistungen aufgrund fehlender Kompetenzen der Unternehmensgründer:

- Jahresabschluss – Steuerberater
- Rechtsberatung und Rechtsbeistand – Anwaltskanzlei

³ <https://www.nopcommerce.com/>

⁴ <https://stripe.com/de-us>

⁵ <https://www.paypal.com/at/home>

⁶ <https://www.logsta.com/>

⁷ <https://www.twinstar.eu/>

3.3. SWOT ANALYSE

STÄRKEN

- Personalisierung
- Designerprofile (Informationen über Philosophien, Werte, Materialien und Produktionsprozesse)
- variabel gestaltetes Provisionsmodell für die Designer
- Umsatzsteigerung durch Plattform, Senkung der Produktionskosten durch Collaboration Option aus einer Hand
- Angebot limitierte Auflagen je Design führen zu künstlicher Nachfrage
- inspirierende Präsentation von Kleidungsstücken in Real-Life-Settings
- Gesammeltes Angebot von Designern, die mit ihrer Mode mehr bieten wollen (nachhaltige Materialien, ethisch korrekte Produktionsstätten, bewusster Konsum)

SCHWÄCHEN

- geringes Angebot bei Go-Live der Plattform
- Einzelstücke und limitierte Stückauflagen können durch Ausverkauf zu schnellem Angebotsengpass führen
- Mehraufwand für Designer durch eigene Verwaltung des Profils und der Produkte
- Designer haben Kontrolle über Bildpräsentation der Produkte
- IKONITY ist Ansprechpartner bei Reklamationen
- Abhängigkeit von den Designern bei Produktangebot
- Abhängigkeit von Stripe bei der Zahlungsabwicklung
- Designer springen ab, wenn ihr Bekanntheitsgrad steigt

RISIKEN

- große Modelabels/Modeketten produzieren nachhaltig (z.B. H&M, Addidas, Hilfiger)
- hohe Erwartung der Onlineshopper: günstige Preise, schnelle Lieferung, gute Warenqualität
- Preisdruck durch Konkurrenz
- Kritische Einstellung von Konsumenten gegenüber nachhaltigen Produkten durch ansteigendes Greenwashing bei bestehenden Unternehmen

CHANCEN

- Kleidung ist eines der am meist gekauften Online-Produkte in Österreich & die Anzahl der Onlineshopper steigt jährlich
- Zielgruppe ist im Eintrittsland mit 35% der Bevölkerung stark vertreten
- LOHAS als wachsende Zielgruppe im westeuropäischen Raum
- Mit dem Megatrend Neoökologie steigt das Interesse für Nachhaltigkeit und die Nachfrage nach transparenten Wertschöpfungsketten
- neue Technologien in der nachhaltigen Materialherstellung

STÄRKEN-CHANCEN STRATEGIE

- Mit den Designerprofilen und damit einhergehenden Informationen über die Prozesse der nachhaltigen Herstellung wird die Chance genutzt, dass das Interesse nach mehr Transparenz in der Wertschöpfung steigt
- Der Trend zur Nachhaltigkeit und das steigende Umweltbewusstsein bei der westeuropäischen Gesellschaft fördert die Nachfrage nach einem gesammelten Angebot von Designern, die mit ihrer Mode mehr bieten wollen
- Neue Technologien in der nachhaltigen Materialherstellung unterstützen den Ausbau der Collaboration Option durch günstigere Kosten bei der Materialanschaffung
- Durch die steigende Anzahl der Mode-onlineshopper ist es umso wichtiger das IKONITY die UX und Real-Life-Setting Fotografien nutzt, um ein inspirierendes Onlineshopping zu ermöglichen und sich von der Konkurrenz zu differenzieren

SCHWÄCHEN-CHANCEN STRATEGIE

- Das geringe Angebot beim Go-Live der Plattform und die geringe Stückzahlen je Design können durch die hohe Nachfrage seitens der Online-Shopper gesteigert werden, indem dies den Designer kommuniziert wird und diese bei der nächsten Kollektion ihr Angebot und ihre Stückzahlen erhöhen
- Die Abhängigkeit von Designern kann minimiert werden, indem ihnen gemeinsam an der Transparenz ihrer Wertschöpfungskette gearbeitet wird

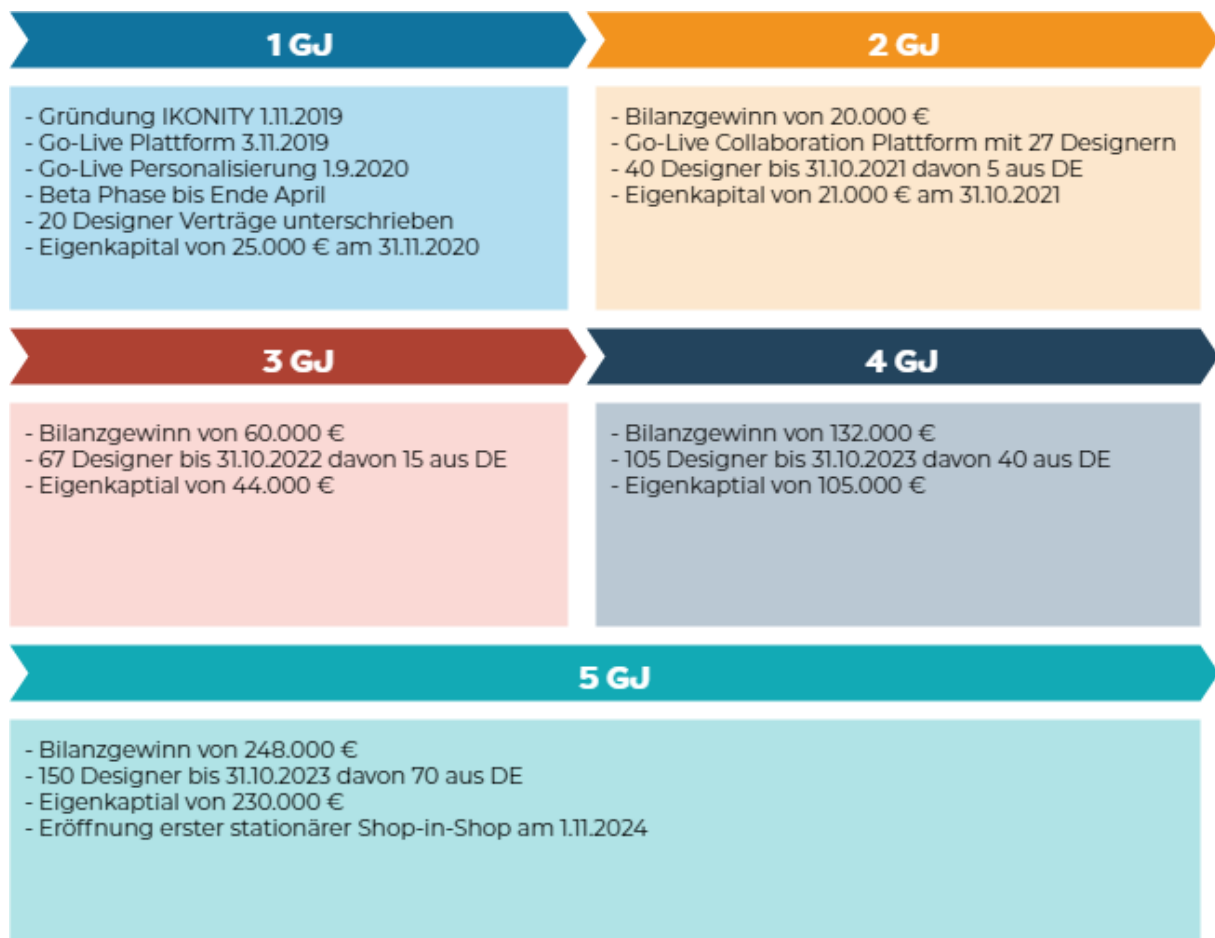
STÄRKEN-RISIKEN STRATEGIE

- Die wachsende Konkurrenz der nachhaltig produzierenden Modemarken kann durch das Storytelling der Designerprofile gegengebeugt werden. Auch wenn die Modemarken nachhaltig produzieren, so produzieren sie „anonyme“ Massenware, die keine Transparenz der Personen hinter den Kleidungsstücken gewährleisten.
- IKONITY gewährt diese Transparenz und macht durch die Designerprofile deutlich, warum kein Greenwashing betrieben wird.
- Die hohen Erwartungen der Onlineshopper bei der Lieferung und Preisgestaltung der Produkte kann durch eine klare und transparente Kommunikation der IKONITY-Prozesse reduziert werden – IKONITY bietet ein gesammeltes Angebot vieler kleiner Designer und die dahinterstehende Logistik und nachhaltige Unternehmensorientierung führt zu länger

SCHWÄCHEN-RISIKEN STRATEGIE

- Desto mehr Designer IKONITY akquiriert, desto mehr Angebot kann geschaffen werden, um die Nachfrage zu decken und durch Reinvestierung der Einnahmen die Logistikwege zu optimieren und zu verkürzen.
- Die steigende Konkurrenz durch Modemarken führt dazu, dass die Designer sich trotz der Steigerung ihres Bekanntheitsgrades an IKONITY binden um ihre Wettbewerbsfähigkeit zu erhöhen.

3.4. ZIELE



3.5. UNTERNEHMENSSTRATEGIE

IKONITY verfolgt die Strategie "Nische", da sich das Angebot von kleinen Designern, welche kreative, moderne und coole Mode nach Nachhaltigkeitskriterien produzieren, auf ein eingegrenztes Marktsegment am Modemarkt konzentriert. In Österreich werden demnach auch nur 2 Konkurrenten primär im Fokus der Positionierung und Abgrenzung stehen. Sowohl Drezzler als auch Lieblingsbrand bedienen diese Nische nur unzureichend.

Innerhalb der Nische positioniert sich IKONITY mit:

- Einem vielseitigen Angebot kleiner Designer
- Einem inspirierenden Onlineshoppingerlebnis
- Sowie modischem Design
- Informationen über die Designer

Wichtig bei dieser Strategie ist für IKONITY der Kundenfokus und eine klare Kommunikation der Differenzierungsmerkmale, um eine starke Marke aufzubauen und sich von bestehenden und zukünftigen Konkurrenten abzugrenzen.

KUNDENAKQUISE

Laufende Akquise von neuen Endkonsumenten, die auf der Suche nach kreativen Designs sind, und zusätzlich einen nachhaltigen Mehrwert bietet. Wichtig dabei ist in erster Linie die Anzahl der Designer auf IKONITY zu erhöhen, um den Endkonsumenten ein breites und transparentes Angebot von Einzelstücken und limitierten Stückauflagen zu bieten.

KUNDENBINDUNG

Kundenbindungsmaßnahmen seitens der Designer sind die Steigerung ihrer Absatzzahlen und das variable Provisionsmodell, sowie die Unterstützungen im Geschäftsalltag durch die Collaboration Plattform und die Agenturleistungen.

OMNI CHANNEL KOMMUNIKATION

Eine einheitliche Kommunikation über alle Kanäle ist wichtig, damit die Zielgruppen sich eingebunden fühlen um die Loyalität zu steigern. Die Vernetzung aller Kanäle muss reibungslos ablaufen um die Kundenzufriedenheit gewährleisten.

Maßnahme dafür: Social Media Strategie

KUNDEN ALS MULTIPLIKATOREN

Die Zielgruppe Lohas mit den Untergruppen Parkos und Young Globalists sind sind early adopters. Diese gilt es in der Phase der schrittweisen Bekanntmachung der Marke zu erreichen.

Maßnahme dafür: Kontinuierlicher Dialog mit Zielgruppen, Interaktion Social-Media-Kanäle

INFORMIERENDE KOMMUNIKATION

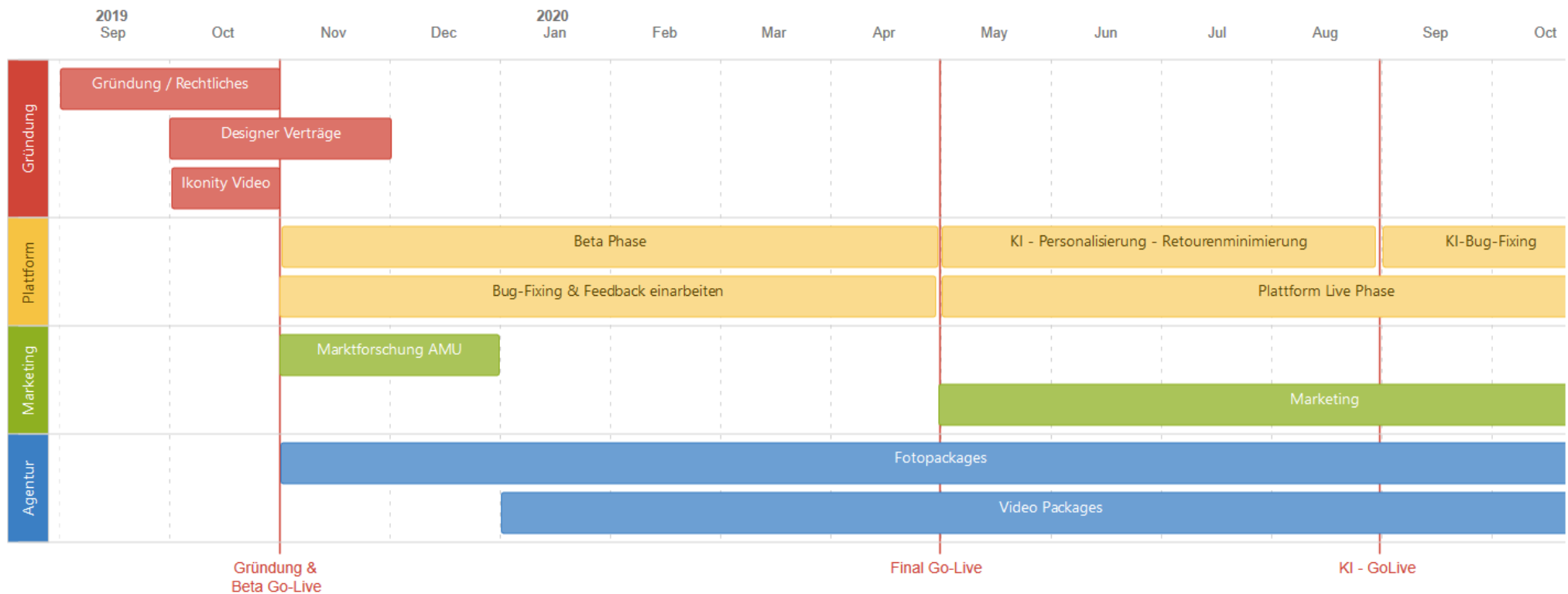
Der Fokus der Kommunikation liegt auf einer informierenden Kommunikation durch geplante Content-Strategien auf den Designerprofilen und weiteren Onlinekanälen wie Social Media.

Maßnahme dafür: Content auf Designerprofilen, Blogeinträge, Video-Content > auf Online-Plattform und Social Media Kanälen

3.6. UMSETZUNGSPLANUNG

BETA PHASE // NOVEMBER 2019 bis APRIL 2020

Das Go-Live der Betaversion ist als erster Meilenstein mit 1. November 2019 geplant. Damit startet auch die 1. Phase „Beta Phase“ des Unternehmensaufbaus von IKONITY. Die „Beta Phase“ dient dem Unternehmen in der Schrittweisen Bekanntmachung der Marke ausgehend von kleineren Zielgruppen von Opinion Leaders während IKONITY den Fokus auf die Optimierung der Plattform in Zusammenarbeit mit den Designern legt.



Diese Phase hat folgenden Nutzen:

- Bug Fixing der Software mit einarbeiten des Feedbacks von 5 ausgewählten Designern und ersten Kunden – die Webseite wird als Marktforschungs-Projekt mit dem Bachelor Produktmarketing & Projektmanagement der FHWN Campus Wieselburg durchgeführt
- Die Optimierung von Partner- und Dienstleistungs-Prozessen
- Den damit verbundenen Erfahrungsgewinn gebrauchen, um den Aufwand der einzelnen Prozesse zu verbessern, um zukünftige Zeitinvestitionen einschätzen zu können. Das testen der Werbewirkung von Onlinewerbeanzeigen durch Split-Testing und daraus resultierende Erfahrungswerte nutzen, um den Investitionsaufwand besser planen zu können und das Targeting der Zielgruppe vor Start größerer Investitionen zu perfektionieren
- Zusätzlich zum ersten Verkauf der Produkte bietet IKONITY als Agentur-Leistung Foto- & Videopackages an, um mit den Designern gemeinsam an der hochwertigen Produktpräsentation und damit inspirierenden Frontend der Plattform zu arbeiten.
 - IKONITY soll als eine starke Marke positioniert werden, die Wertschätzung gegenüber seinen Partnern, den Kunden und der Umwelt zeigt

Vorgesehene Maßnahmen:

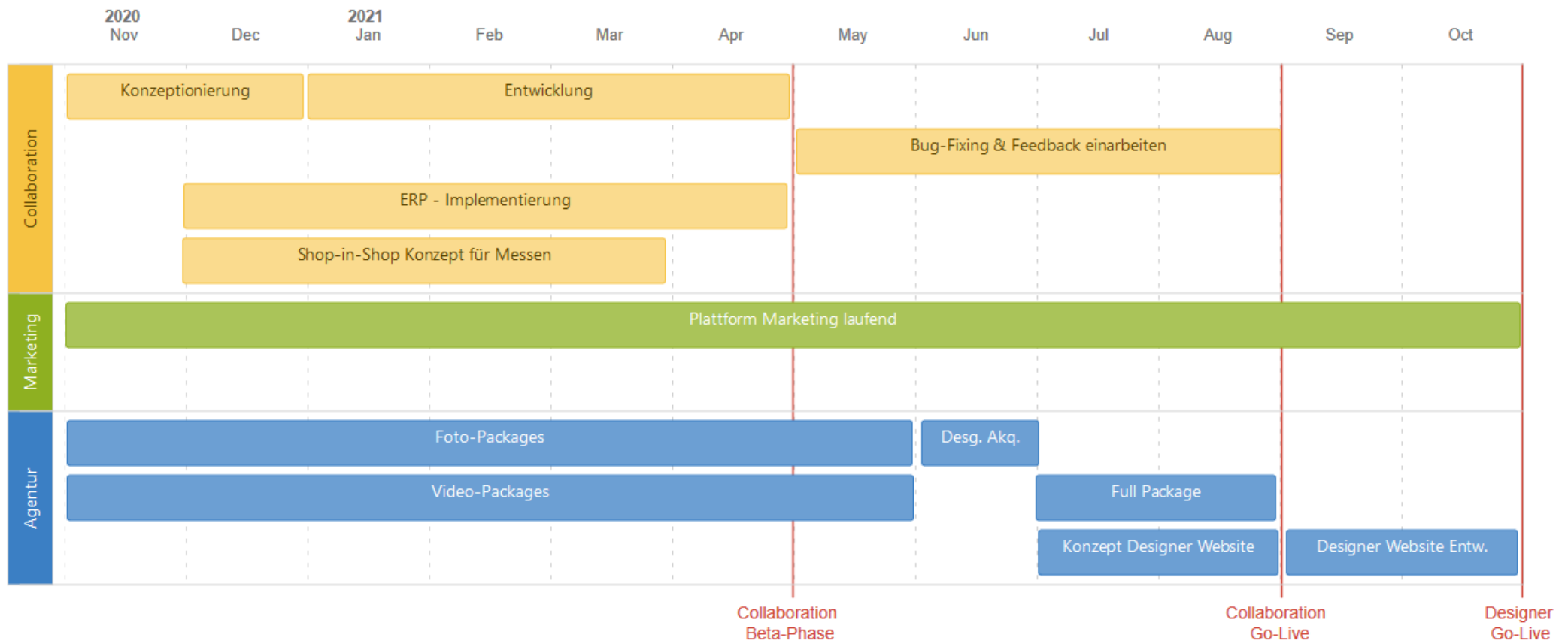
Kommunikation über Social Media Kanäle, strategisch durchdachtes SEA und Social-Media Marketing mit geringem Budget über diverse Online-Kanäle, zielgerichtetes SEO & CRM, Kooperation mit Influencern zur Steigerung der Reichweite, Produktion eines Imagevideos und Werbe-Bildmaterial

MARKTETABLIERUNG // MAI 2020 bis Oktober 2022

Sobald die Plattform optimiert ist und sich die Prozesse etabliert haben, wir im Mai 2020 die Finalisierung der Plattform stattfinden und damit startet die Phase der Marktetablierung und gezielten Marketingmaßnahmen. Bis dahin hat IKONITY 10 weitere Designer akquiriert und deren Designerprofile inkl. Produkte erstellt (Gesamt 15 Designer).

Die Phase hat folgenden Nutzen:

- Die Bekanntmachung von IKONITY in großem Rahmen in den Großstädten von Österreich
- Die Gewährleistung für eine leichte Zugänglichkeit der Plattform für neue Designer und eine schnelle Abwicklung der Vertragsabschlüsse mit Designern
- Die laufende Optimierung der Prozesse zur Effizienzsteigerung und Kostensenkung
- Die Akquirierung von 40 weiteren Designern. Davon bestehende Labels und zusätzlich Personen, die sich in der Vorgründung befinden oder den Gedanken an eine Gründung pflegen und direkte Akquise bei Absolventen mit Modeausbildung
- Die Erweiterung des Geschäftsmodells um alle Agentur-Leistungen (v.a. Designerstarterpaket)
- Die Konzeptionierung und Entwicklung der Collaboration Plattform
- Bug Fixing der Collaboration Plattform in Zusammenarbeit mit 5 ausgewählten Designern
- Erstellung und Go-Live des ersten Onlineshops für einen Designer inkl. dessen Anbindung an das IKONITY Designerprofil, um 2 Online-Vertriebskanäle zu ermöglichen.
- Konzeptionierung stationärer Shop-in-Shop



Vorgesehene Maßnahmen:

Die Kommunikation weiteres über Social Media, gezielte Online- & PR Marketingstrategien, SEA, Optimierung von SEO, UX und CRM, Entwicklung und Umsetzung weiterer E-Commerce Strategien, aktive Akquise von potenziellen Designern, Messen & Events, Kooperation mit Materialherstellern für Collaboration Plattform, Bewerbung der Agentur-Leistungen

MARKTERWEITERUNG // ab November 2022

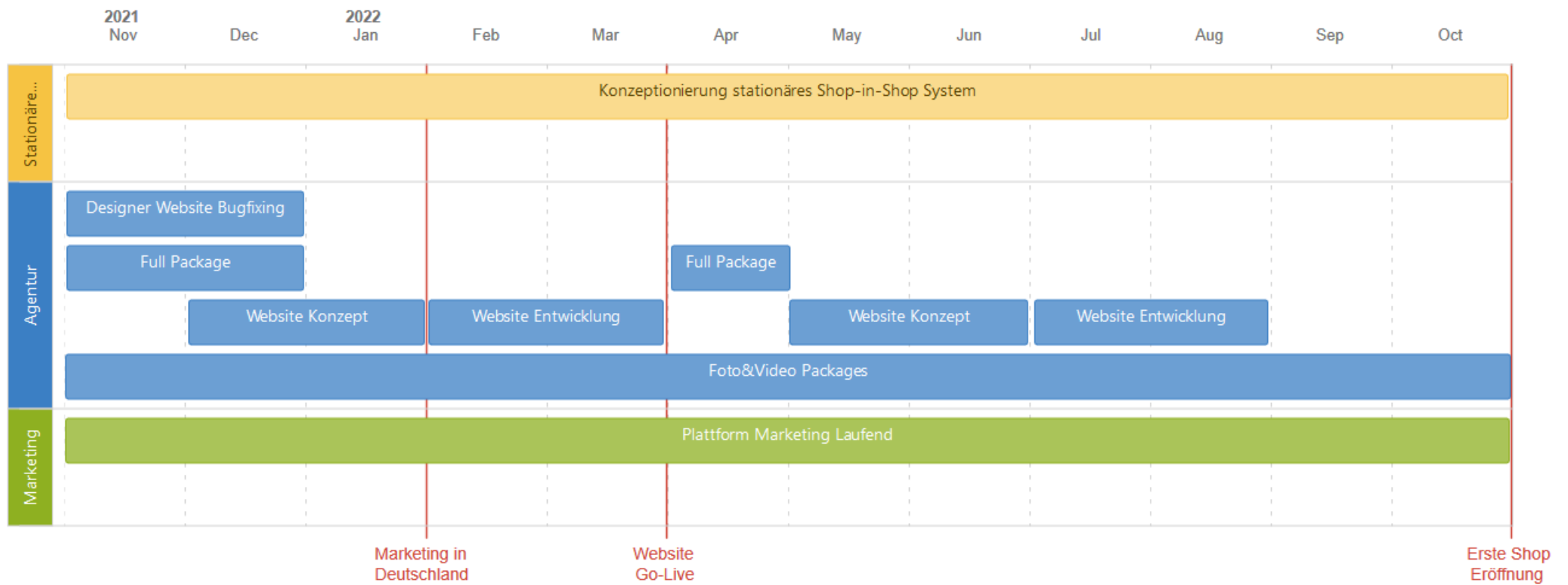
Sobald IKONITY als Marke erfolgreich ist und geschäftlich profitabel ist, sowie das Zusammenspiel aus Logistik und Vertrieb optimiert ist, startet IKONITY mit Erweiterung des Geschäftsmodells um das stationäre Shop-in-Shop System. Es werden aktiv Designer auch aus Deutschland und weiteren Ländern akquiriert und stärker in den deutschen Markt investiert. Außerdem wird die Collaboration Plattform um Kooperation mit Materialhändlern und Produktionsstätten ausgebaut, um die Wertschöpfungskette transparenter offenlegen zu können und zu einer erhöhten Nachhaltigkeit in der Produktion zu führen.

Diese Phase hat folgenden Nutzen:

- Aktive Akquise von potenziellen Jungdesigner, die noch nicht nachhaltige Kleidung produzieren und zu einer nachhaltigen Herstellung bewegen
- Die Erweiterung der Profitabilität des Gesamtunternehmens durch die Vervielfältigung der Absatzmengen
- Aufbau des stationären Shop-in-Shop
- Software Entwicklung zur Integration von Klick&Shop und damit Verbindung des Online- und Offline-Vertriebskanal

Vorgesehene Maßnahmen:

Verstärkte Werbemaßnahmen im B2B Bereich, Erhöhung der Agentur-Leistungen, Einstellung eines Kernteams, gezieltes SEO für Designerakquise und Collaboration Plattform, Start eigene Events, Offline-Werbekampagnen



4. MARKTANALYSE

4.1. MARKT & BRANCHE

Es gibt mittlerweile ein durchaus vielfältiges Angebot an umwelt- und sozialverträglich hergestellter Kleidung, auch wenn der Marktanteil von zertifizierter Bio-Baumwolle bei einem Prozent und der von mit dem anspruchsvollen und gleichzeitig bekanntesten Siegel GOTS (Global Organic Textile Standard) zertifizierten Textilien bei nur 0,05% liegt (Daten von 2015, vgl. UBA [2016](#), S. 39). Umfragen belegen, dass das generelle Problembewusstsein bei Verbraucherinnen und Verbrauchern hoch ist. Fast 90% halten faire Produktionsbedingungen in der Textilbranche für wichtig (vgl. YouGov [2014](#)). Allerdings geben nur 25% an, dass sie gezielt Öko-faire Kleidung kaufen (vgl. Greenpeace [2015](#)). In der Befragung zum Umweltbewusstsein aus dem Jahr 2014 sind es zwölf Prozent der Befragten, die häufig als umweltverträglich gekennzeichnete Kleidung kaufen und gerade einmal zwei Prozent, die der eigenen Aussage nach immer danach greifen (vgl. BMUB und UBA [2015](#), S. 55). Der geringe Marktanteil umwelt- und sozialverträglich hergestellter Kleidung lässt sich zum Teil damit erklären, dass für viele Verbraucherinnen und Verbraucher andere Kriterien, wie eine gute Verarbeitung und Passform, ein geringer Pflegeaufwand und ein gutes Preis-Leistungs-Verhältnis, also letztendlich der Preis, kaufentscheidend sind (vgl. SPIEGEL [2015](#), S. 48 ff.). Aktuell wird das Angebot als zu klein und als unmodisch wahrgenommen. Gewünscht wird eine Kleidung, die zwar umwelt- und sozialverträglich hergestellt ist, die aber genauso aussieht wie die herkömmliche Mode. Als Grund, der gegen den Kauf spricht, wird zudem das fehlende Vertrauen genannt, dass die Produkte auch wirklich nachhaltig hergestellt werden.⁸

Heute, im Jahr 2019 ist nachhaltige Mode nicht länger ein Nischenthema. Mode, die man mit einem besseren Gewissen kaufen kann, ist sogar modisch. Laut der Mode-Suchmaschine [Lyst](#) ist es sogar der wichtigste Trend des Jahres 2018 gewesen und hält auch im Jahr 2019 noch an. Bio-Baumwolle, Econyl und veganes Leder gehören zu den am häufigsten gesuchten Stichworten und Marken wie der französische Turnschuh-Hersteller Veja avancieren zu den populärsten.⁹

Im deutschsprachigen Raum gibt es aktuell über 200 Designer, die die von IKONITY festgelegten Kriterien erfüllen und modisch im Design sind.¹⁰ Jedoch liegt hier die Problematik darin, dass die Designer ein nicht ausreichendes Know-How im Bereich der Unternehmensführung, Marketing und SEO aufweisen oder zu wenig Zeit haben sich zusätzlich zu der Produktion ihrer Produkte auf eben diese Geschäftsbereiche zu konzentrieren, um ausreichend Umsatz zu erzielen bzw. ihre Zielgruppe erreichen. Die durchschnittlichen Fluktuationsrate liegt auf Grund dessen bei einer Fluktuationsrate von 2-3 Jahren, bei welchen die Designer ihr Label nicht mehr weiterführen.¹¹

⁸ https://link-springer-com.wn.idm.oclc.org/chapter/10.1007/978-3-662-52746-7_16

⁹ <https://www2.harpersbazaar.de/nachhaltigkeit/nachhaltige-mode-trend-2018>

¹⁰ Eigene Recherche

¹¹ Qualitative Abtestung Herbst 2018 mit 12 DesignerInnen

4.2. TRENDS



INDIVIDUALISIERUNG

Individualisierung ist ein Megatrend der ein zentrales Kulturprinzip der westlichen Welt ist und unser Konsummuster verändert. IKONITY wird diesen Megatrend nutzen und durch die kleinen Auflagen der einzelnen Designer den Endkonsumenten keine Massenmode anbieten. Außerdem ermöglicht die Personalisierungsfunktion für die Software ein noch individuelleres Käuferlebnis für die EndkundInnen



NEO-ÖKOLOGIE

Die Auswirkung auf das Unternehmen des Megatrends Neo-Ökologie wird verglichen mit den anderen, hoch eingestuft. Da dieser für eine Neuausrichtung der Werte der globalen Gesellschaft sorgt und IKONITY diese mit den Geschäftsmodell nutzen möchte. Auf der einen Seite beeinflusst der Megatrend Neo-Ökologie vor allem unsere Zielgruppen, auf der anderen das unternehmerische Handeln und Denken.



KONNEKTIVITÄT

Die Auswirkung und die Eintrittswahrscheinlichkeit des Megatrends Konnektivität auf das Unternehmen ist ähnlich hoch wie, die des Megatrends Neo-Ökologie, jedoch werden die Auswirkungen auf das Unternehmen minimal geringer eingeschätzt. Die Kerntätigkeit von IKONITY ist es nachhaltige Designer mit Endkonsumenten zu vernetzen. IKONITY muss die Entwicklungen im Bereich Konnektivität genauestens beobachten und das Geschäftsmodell z.B. durch neue Technologien adaptieren (click&collect). Dadurch kann der fundamentale Umbruch, der durch die Nutzung digitaler Kommunikationstechnologien zu Stande kommt genutzt werden und die zukünftige Wettbewerbsfähigkeit von IKONITY sichergestellt werden.

Weitere Trends:  Globalisierung  Gesundheit  Neues Lernen/Wissenskultur

4.3. KONKURRENZANALYSE

Die primäre Konkurrenz von IKONITY sind Online-Unternehmen, die Produkte von kleinen Designern anbieten. Darunter fallen die Unternehmen Lieblingsbrand und Drezzer. Sie legen den Fokus auf individuelle Mode von kleinen Designern.

LIEBLINGSBRAND

Webseite: www.lieblingsbrand.at

Bei Lieblingsbrand dreht sich alles ausschließlich um Mode für Frau und Mann aus Österreich. Die Produkte werden regional von kleinen Designern hergestellt und versendet wird nach Österreich und Deutschland. Lieblingsbrand hat mit einem Angebot von 100 österreichischen Designern gestartet, jedoch aktuell ein abgelaufenes SSL Zertifikat und nur Produkte von 27 Designern (Stand 1.9.2019) in ihrer Auswahl. IKONITY unterscheidet sich von dem Unternehmen Lieblingsbrand durch den optisch ansprechenderen Aufbau des

Frontend (strikte Kriterien bei der Produktfotografie), dem personalisierten und ausgewählten Angebot und hochwertig aufbereitete Designerprofile mit Informationen zu den jeweiligen Herstellungsschritten.

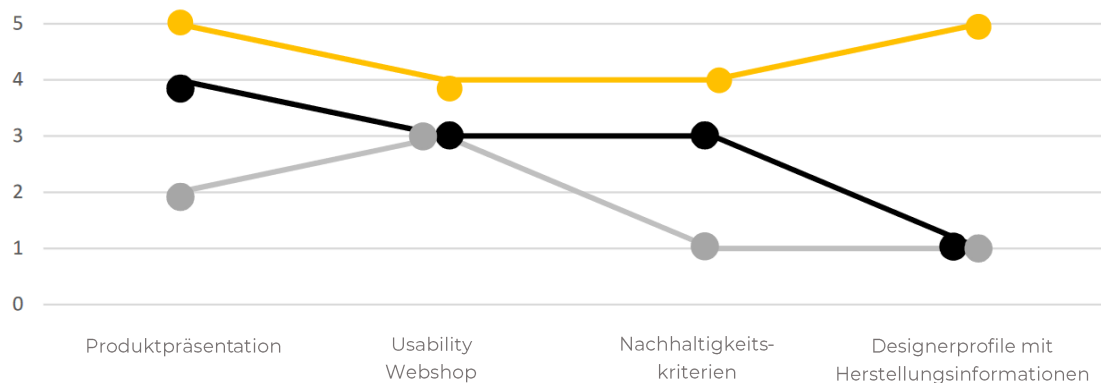
DREZZER

Webseite: www.drezzer.com

Ist ein Onlineshop für Independent Designer (kleine Designer), welcher kleine Modelabels mit Influencern, Bloggern, Models und anderen Fashionados vernetzt. Verglichen mit Drezzer unterscheidet sich IKONITY dadurch da Drezzer keine Mode mit Mehrwert anbietet, sondern gewöhnlich produzierte Kleidung und ist weiters in einem deutlich höheren Preissegment angesiedelt.

POSITIONIERUNG

IKONITY verbindet Individualität mit stilsicherem Design für bewusst konsumierende Personen, die sich durch ihre Kleidung nach außen einzigartig präsentieren möchten und einen Lifestyle leben, der nicht von der Stange ist. Durch die kleinen Designer schafft IKONITY ein Gefühl von Individualität zu einem fairen Preis. Das anspruchsvolle Bildmaterial soll einen Kaufreiz schaffen und als Inspiration dienen.



IKONITY

**LIEB
LINGS
BRAND**

DREZZER
ADDICTED TO STYLE

Die sekundäre Konkurrenz von IKONITY sind folgende Unternehmen: Avacadostore, Glore und Greenality. Dies sind Onlineshops, die sich auf nachhaltige Mode spezialisiert haben. Der Unterschied zu IKONITY ist jener, dass sie bereits am Markt etablierte Modelabels im Sortiment haben, anstatt kleine Designer zu unterstützen. Ebenso wie Lieblingsbrand und Drezzer haben diese Online-Unternehmen keine Designerprofile und sind sehr klassisch vom User Interface aufgebaut.

4.4. ZIELGRUPPE

Die Zielgruppe von IKONITY umfasst Endkonsumenten und Designer. Im Folgenden gehen wir auf jede Zielgruppe näher ein:

ENDKONSUMENT

Die Zielgruppe von IKONITY sind Personen, welche Wert auf modische, coole und außergewöhnliche Kleidung legen und das Bedürfnis haben fair und nachhaltig zu konsumieren. Die Personen, die der Zielgruppe angehören, möchten kein "anonymes Kleidungsstück" kaufen. Sie möchten wissen welcher Designer hinter den Kleidungsstücken steckt und was die Philosophien, Werte & Einstellungen des Designers/Labels sind. So können die Kunden von IKONITY "eine emotionalere Bindung" zu den Kleidungsstücken aufbauen und durch das Tragen von Kleidungsstücken mit einer Geschichte "ihre eigene Ikone werden".

Das Konzept von IKONITY ist vor allem auf die Zielgruppen Bobos, Young Globalists und Tiger Ladies ausgerichtet. Zusätzlich möchte IKONITY auch die der LOHAS (Lifestyles of Health and Sustainability) ansprechen.

Die Zielgruppe von IKONITY ist außerdem vor allem im Sinus Milieus der Kritisch-Kreativen anzutreffen und damit in der modernen, mittleren bis gehobenen Lage der Gesellschaft. Sie sind überdurchschnittlich gut ausgebildet und arbeiten zu großen Teilen in modernen Dienstleistungs- sowie in kreativen Berufen. Sie setzen sich intensiv mit den Folgen der Modernisierung auseinander, suchen Selbstverwirklichung, sind unangepasst und geistig beweglich. In den *Kritisch-Kreativen Milieus* wird Kleidung genauso wie in den *Gehobenen Milieus* eine große Bedeutung als Ausdrucks- und Stilisierungsmittel zugeschrieben. Sie hat einen hohen symbolischen Wert. Wichtig ist, sich in der Kleidung wohlfühlen zu können. Gemeint ist, dass die Kleidung in Stil, Form und Farbe zur eigenen Persönlichkeit passt und damit Selbstsicherheit gibt. Sie experimentieren gerne mit Formen und Farben und drücken sich über Kleidung aus. Sie sind nicht nur Meinungsführer in Mode-Diskursen, sondern können Moden mitbestimmen und tragen selbst zum Entstehen neuer Trends bei. Kleidung sehen sie als ganzheitlichen Ausdruck ihrer selbst und wollen sich in ihrem Idealbild von Kleidung verwirklichen. In beiden Gruppen sind die Kleiderauswahl und der -kauf mit einem erheblichen zeitlichen und auch finanziellen Aufwand verbunden.¹²

¹² https://link-springer-com.wn.idm.oclc.org/chapter/10.1007/978-3-662-52746-7_16

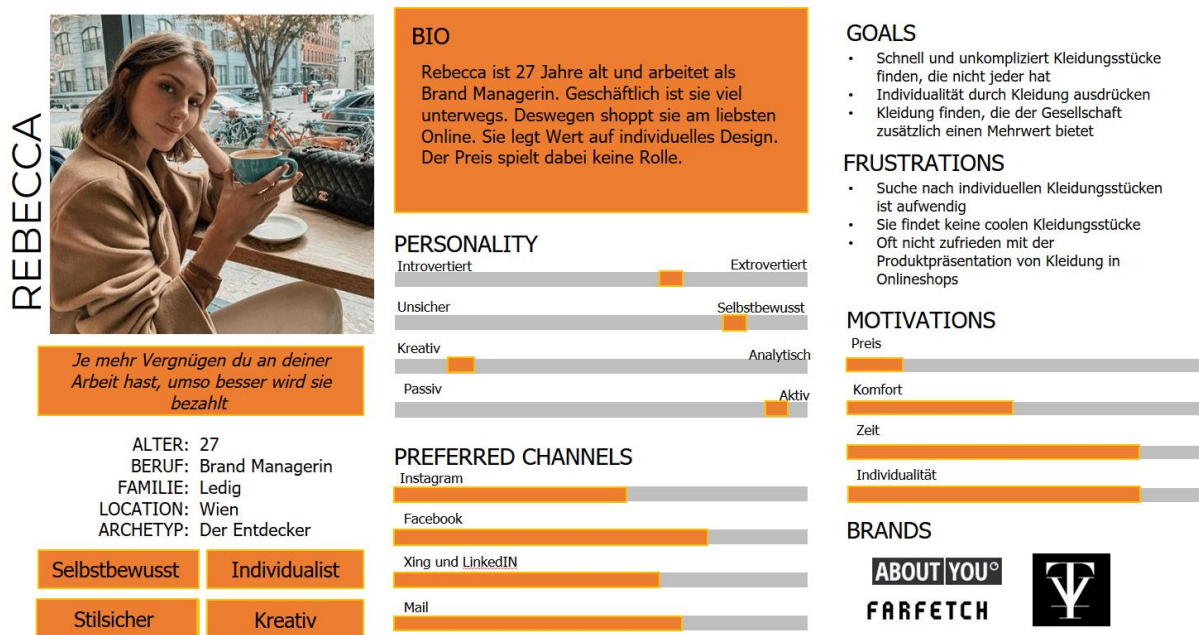


Abbildung 1: Persona Primärzielgruppe

Informationsquellen

Ihre Informationsquellen für die Informationssuche sind in erster Linie kommerziell. Zum Beispiel Werbung, Websites, Verkäufer, Händler, Verpackung oder Ausstellungen. Sie liebt das Internet und nutzt Big Data so, dass die Informationen die sie benötigt sie finden anstatt das sie danach suchen muss. Sie reagiert auf SEA, Display Marketing und Affiliate Marketing. Video Marketing liebt sie. Zur Maßnahmeplanung wurde auf Basis der Persona eine Customer Journey erstellt. (siehe Anhang Customer Journey)

DESIGNER

Die Designer auf IKONITY gelten als Kleinstunternehmen, die mit ihrer Mode zu einem bewussteren Konsum bewegen wollen. Sie verwenden nachhaltige Materialien, nähen ihre Produkte selbst oder lassen ihre Produkte in ethisch korrekten Produktionsstätten fertigen. Im Fokus steht bei ihnen moderne und kreative Designs, die zeigen, dass Nachhaltigkeit auch bei Kleidung alltäglich werden kann. Die Designer sind als IKONITY Partner dazu verpflichtet ihre Produkte zu begründen, in welcher Weise sie bestimmte Nachhaltigkeitskriterien erfüllen und welche Zertifizierungen, Siegel und Logos der Designer über ihre Produkte vorweisen können. Dafür stellt IKONITY zehn Kriterien zur Verfügung, denen die angebotenen Produkte zugeordnet werden. Ebenso werden die Designer dazu aufgefordert ihre Prozesse in der Produktion und verwendete Materialien für die Kunden transparent und nachvollziehbar offenzulegen.

Juliane



Kreativität äußert sich im eigenen Selbst, dafür lohnt es sich zu kämpfen.

ALTER: 29
BERUF: Modedesignerin
FAMILIE: Ledig
LOCATION: Graz
ARCHETYP: Der Held

optimistisch

künstlerisch

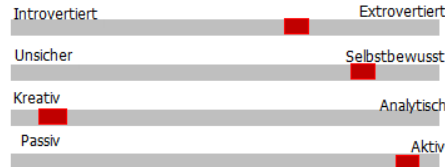
Individualist

willensstark

BIO

Juliane ist 29 Jahre alt und seit 2 Jahren führt sie ein Modelabel. Seit der Gründung investiert sie ihr Geld in das Label und versucht ihr Ziel, davon leben zu können zu erreichen. Die Reichweite und zu geringe Umsatzzahlen hindern sie an Selbstauszahlungen.

PERSONALITY



PREFERRED AKTIVITIES



GOALS

- Vom eigenen Label leben zu können
- Höhere Bekanntheitsgrad, um höhere Stückauflagen produzieren zu können
- Mehr Zeit für Kreativität im Geschäftsalltag

FRUSTRATIONS

- Geringe Reichweite, um die Planprognosen zu erreichen
- zu wenig Marketing Know How
- Begrenzte Zeit für umsatzsteigernde Maßnahmen

MOTIVATIONS

Mehr Zeit für Kreativität

Inspiration zu einem nachhaltigeren Konsum

Selbstverwirklichung

Selbstversorgung durch Labeleinnahmen

VORBILDER

STELLA McCARTNEY JAN N
JUNE

Nachhaltigkeitskriterien

- Biologische Rohstoffe
- Verzicht von schädlichen Chemikalien
- Niedriger Ressourcenverbrauch
- Recycelte Materialien
- Vegane Materialien
- Faire Löhne
- Verbot von Zwangsarbeit
- Arbeitsschutz
- Faire Arbeitsbedingungen
- Eigene Produktion

Die Nachhaltigkeitskriterien werden entweder persönlich von IKONITY in regelmäßigen Audits überprüft oder durch Siegel, Logos und Zertifikate bestätigt:

Folgende Siegel, Zertifikate werden von IKONITY unterstützt:

- Fairtrade Certified Cotton
- Global Organic Textile Standards (GOTS)
- BEST-Siegel
- bluesign Standard
- Naturland-Siegel
- Öko-Tex
- Naturland IVN zertifiziert
- Ecoproof
- Zusammenarbeit mit der Clean Clothes Campaign
- Zusammenarbeit der Fair Wear Foundation

4.5. MARKT & ABSATZPOTENZIAL

Laut Statista wurden im Jahr 2016 in Deutschland 61,78 Milliarden Euro für Bekleidung und Schuhe ausgegeben. Selbige Quelle zeigt, dass 2017 1500 Millionen Euro Online für Bekleidung ausgegeben wurden. 2017 haben 4,1 Millionen Österreicher im Internet gekauft. Das entspricht einen Anteil von 62% der Konsumenten (16-74 Jahre). Online-Shopping ist vor allem bei jungen Personen und Haushalten mit hohem Einkommen beliebt. Die Top-Seller beim Online-Shopping sind in dieser Reihenfolge Bekleidung, Bücher und Elektrogeräte. 30 % der Österreicher (16-74 Jahre) kaufen Bekleidung bei in- und ausländischen Internet-Anbietern. Der gesamt verfügbare Markt in Österreich für IKONITY umfasst den urbanen Bevölkerungsanteil von 57,6%. Davon sind 70% Frauen und 30% Männer im Alter zwischen 18 und 50 Jahren, die mehr als das Durchschnittseinkommen verdienen. Bricht man dieses Ergebnis von 1.475.613 ÖsterreicherInnen auf unsere Zielgruppe herunter gehören 15% den LOHAS und 10% der Randgruppe der LOHAS an. So kommt IKONITY auf eine Kernzielgruppe von 4,1% der österreichischen Bevölkerung. Berücksichtigt man das Konsumverhalten der LOHAS, geben diese jährlich 690,00 Euro für Bekleidung aus. (i.V.: durchschnittliche Ausgaben der Bevölkerung pro Kopf: 1.055,22 Euro)

Daraus ergibt sich IKONITY's Marktpotenzial von ca. 2.1 Millionen Personen zu ca. 370 Millionen Euro in Österreich.

5. MARKETING & VERTRIEB

IKONITY schafft ein Onlineerlebnis das dem Endkonsumenten ein Gefühl vermittelt, beim Designer nebenan einzukaufen. Dabei werden vor der Veröffentlichung des Onlineshops alle Überlegungen und Maßnahmen der Markenbildung bewusst und sorgsam umgesetzt, denn ein einmal etablierter Onlineshop lässt sich nur schwer wieder verändern.

5.1. BRANDING

Die Markenwerte

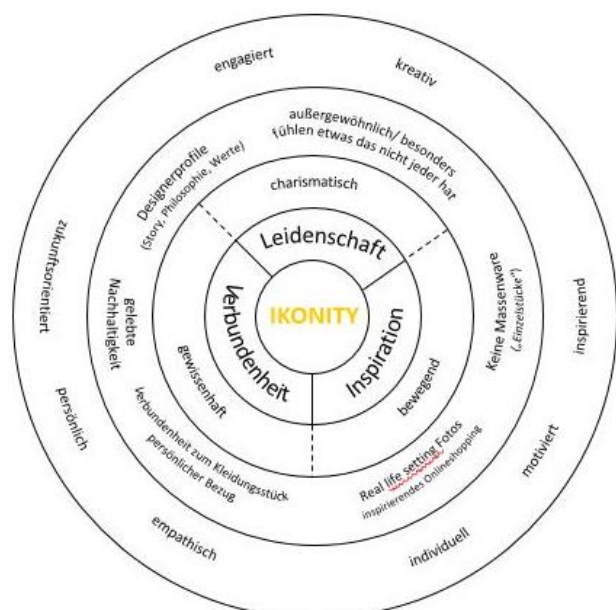
Die Marke IKONITY und ihre Produkte und Dienstleistungen stehen für:

- Leidenschaft
- Inspiration
- Verbundenheit

Die Markentonalitytät

IKONITY wirkt in allen kommunikativen Maßnahmen:

- Engagiert
- Bewegend
- Außergewöhnlich



5.2. MARKETINGSTRATEGIE & KOMMUNIKATIONSKANÄLE

IKONITY setzt auf die Entwicklung eines starken Markenauftritts, der die Firmenphilosophie widerspiegelt und verständlich kommuniziert:

- Prägnantes, innovatives Corporate Design für eine designaffine Zielgruppe
- Storytelling: Die Endkonsumenten können sich bei IKONITY durch die Designerprofile über die Werte, Philosophien und Geschichten der Designer informieren, wodurch er/sie weiß, wer hinter den Produkten steckt und das Kleidungsstück eine persönliche Note erhält.

Folgende Kommunikations- und Marketingmaßnahmen sind Teil der zentralen Strategie

- Social Media (Schwerpunkt auf Instagram, Facebook)
- Online-Marketingkampagnen (Bildsujets und Promovideos) / SEA
- Guerilla Marketing mit dem Schwerpunkt auf Street Art
- Mobile App: Kunden und Interessenten können IKONITY durch die native App als Inspiration und als Online-Shop nutzen. Ein Mehrwert der App wird sein, dass Newcomer Designer mindestens einmal im Monat dem Endkonsumenten kurz vorgestellt werden.
- Webseite: www.ikonity.com: fundiertes SEO, Interaktionsdesign, UX Design, Landingpages, Contentmanagement, Rezensionen
- Newsletter
- Kommunikation und Bekanntmachung durch Blogger und Influencer (direkte Kontakt-Pflege zu Bloggern)
- PR und damit Präsenz in Print- und Online-Medien bei Zeitschriften, Bloggern und Influencern
- Kreative Promotion-Maßnahmen (z.B. Stilberatung Events; inszenierte Fotoshootings an Plätzen mit hoher Lauffrequenz)
- Teilnahme an Messen und anderen Ausstellungen

Promotion-Ideen

- Guerilla Aktionen in Bezug auf Street Art
- Flyerverteilung/ Postkarten an ausgewählten Orten
- Die Bildmarke am Donaukanal als Graffiti visualisieren
- Vorträge auf Modeschulen (um auch zukünftige Designer zu akquirieren)
- Kooperation mit "die Angewandte"

5.3. DESIGNERAKOUISE UND KUNDENBINDUNG

Die Beziehung zu den Designern wird laufend durch regelmäßigen Kontakt gepflegt. Folgende Kommunikations-Maßnahmen sind zentrale Strategie zur Zufriedenheit:

- Rasche Hilfestellung
- schnelle Reaktion bei auftretenden Softwareproblemen
- Leitfaden für die Nutzung der Software
- Laufende Überprüfung der Absatzzahlen und damit einhergehende kostenlose Verbesserungsvorschläge

- Kontaktvermittlung zu Materiallieferanten und Produktionsstätten für ein größeres Angebot/Sortiment durch Collaboration Plattform
- Zur Verfügung stellen von Insights
- Collaboration Plattform nur für Designer möglich, die ihre Produkte auf der IKONITY Plattform über ihr Designerprofil anbieten
- Die Erstellung von Onlineshops ist eine wesentliche Kundenbindungsmaßnahme, da der Onlineshop und das jeweilige Designerprofil in der technischen Umsetzung auf derselben Datenbank aufbauen. Damit braucht der Designer die Produkte nur mehr auf dem Onlineshop einpflegen und diese werden voll automatisiert im IKONITY-Designerprofil integriert. Der Designer hat somit 2 Vertriebskanäle mit einem Verwaltungsaufwand.
- Mit der Ausweitung des Onlinevertriebskanals um den stationären Shop gewinnen die Designer einen weiteren Vertriebskanal

Folgende Kommunikations- und Marketingmaßnahmen sind zentrale Strategie zur Akquirierung neuer Designer:

- Kommunikation auf der Webseite: www.ikonity.at/partners
- Aussagekräftiges Promotion Video
- Direkte Kontaktaufnahme nach Akquise Recherche
- persönliche Kommunikation
- SEA & SEO

5.4. KAUFPROZESS (USE CASE)

BESTELLVORGANG

Bestellt ein Kunde ein Produkt über IKONITY so bekommt der jeweilige Designer des Produktes eine Benachrichtigung über die Bestellung und kann diese im Dashboard von IKONITY bestätigen. Bestätigt der Designer die Bestellung, so bekommt der Kunde automatisiert eine Bestellbestätigung auf seine angegebene E-Mail Adresse.

ZAHLUNGSABWICKLUNG

Bestellt ein Kunde über die Online-Plattform IKONITY, so kann er mehrere Produkte von mehreren Designern bestellen und mit einem Bezahlvorgang über die Zahlungsmöglichkeiten Sofort Überweisung, Kreditkarte und EPS die Produkte erwerben. Die Aufsplittung der Beträge erfolgt automatisiert über die Zahlungsabwicklungsplattform Stripe. Bei Vertragsunterzeichnung mit IKONITY willigt jeder Designer ein, dass ein Stripe Konto für diesen erstellt wird, auf welchen Stripe die Produktbeträge mit Abzug der Provision überweist. Der Provisionsanteil kann über Stripe individuell je Designer und Produktkategorie festgelegt werden und wird bei jedem Bezahlvorgang des Kunden automatisiert auf das IKONITY Stripe Konto überwiesen. Jeder Stripe-Kontoinhaber kann in seinen Stripe Einstellungen festlegen, wann er sich etwas auf das persönliche Konto auszahlen lassen möchte.

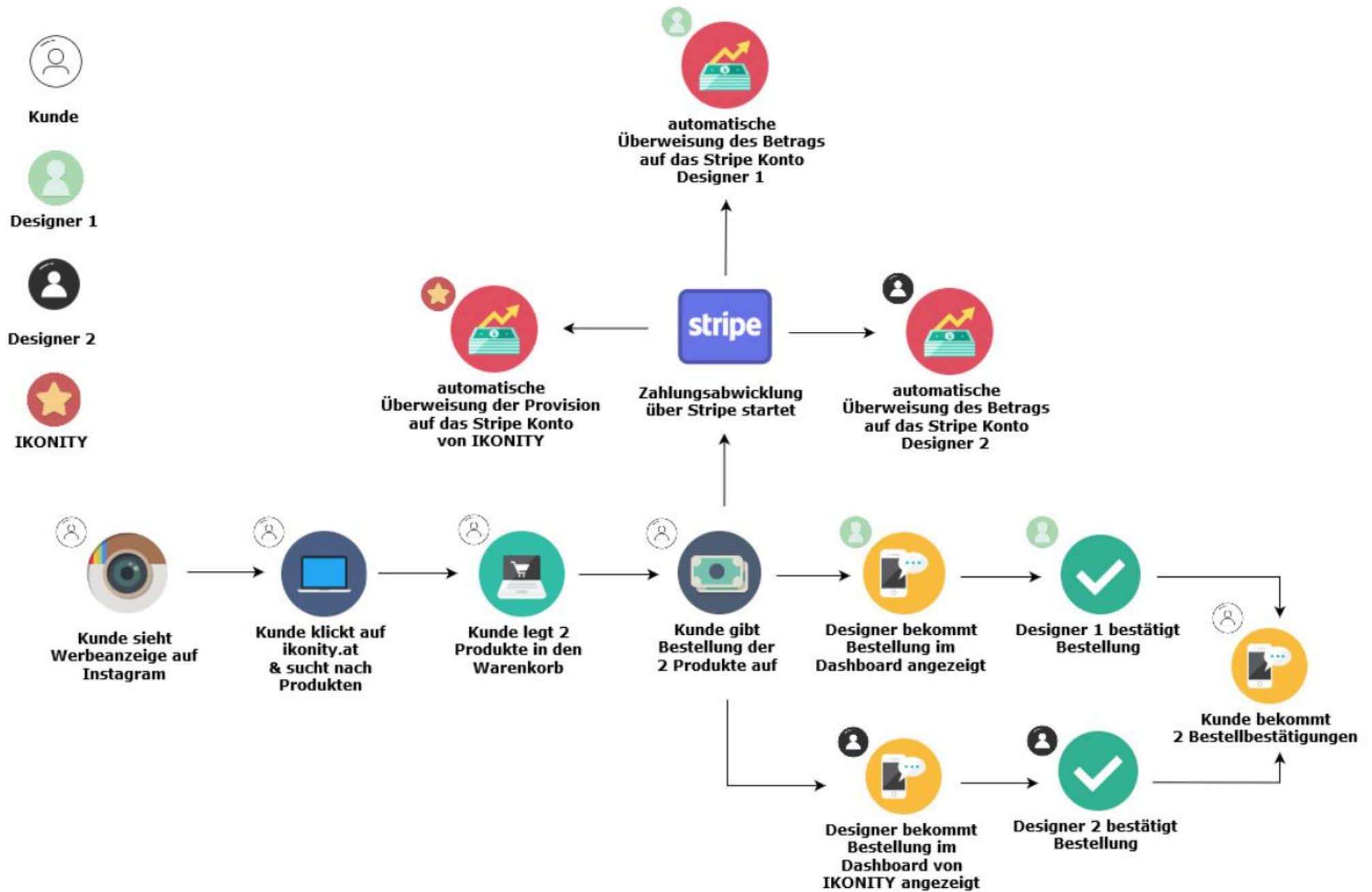


Abbildung 2 Kaufprozess (Use Case) ohne Logistik

5.5. LOGISTIK

Die Logistik des Produktversands wird in Kooperation mit LOGSTA¹³ abgewickelt.

Mit dem Vertragsabschluss mit IKONITY wird auch jeder Designer Logsta Partner. Der Kunde kann beim Bestellprozess der Ware angeben, ob er die Produkte als Einzelpakete oder gesammelt in einem Paket zugesendet haben möchte.

Im ersten Halbjahr nach dem Go-Live der Software übernimmt IKONITY das Dropshipping der Produkte, um sich einerseits mit dem Prozess der Logistik und das Retourenmanagement vertraut zu machen. Die Retournierungskosten übernimmt der Kunde in Höhe von € 1,90.

LOGISTIK November 2019 bis Mai 2020

Im ersten halben Jahr IKONITY die Web App Logsta Connector für den Versand der Ware.

Bestellt ein Kunde ein Produkt oder hat nur ein Produkt in seinem Warenkorb, so sendet der Designer das Produkt in einem von IKONITY zur Verfügung gestelltem, IKONITY gebrandeten Paket direkt an den Kunden. Das Versandetikett kann der Designer dabei direkt über die Web App Logsta Connector ausdrucken und das Paket selbst zur nächsten Paketabgabestelle bringen oder direkt bei sich abholen lassen. Die Versandkosten übernimmt hier der Kunde in der Höhe von € 3,90 (Österreich).

Bestellt ein Kunde mehrere Produkte so senden die Designer die Produkte an IKONITY (die Versandetiketten werden wieder über den Web App Logsta Connector ausgedruckt). Hier hat der Designer die Möglichkeit seine Produkte entweder erst bei Bestellung an IKONITY zu senden, oder seine Produkte zu einem festgelegten Zeitpunkt (Bsp: 1x in der Woche) an IKONITY zu senden und diese bei IKONTIY zwischenzulagern. Die Kosten für den Versand übernimmt hier der Designer in Höhe von € 3,05. Die Lagerräumlichkeiten für die Produkte werden vom StartUp Center Wieselburg durch eine Kooperation mit der Gemeinde Wieselburg kostenlos zur Verfügung gestellt.

Bei Ankunft der Ware überprüft IKONITY die Bestellung des Kunden auf Vollständigkeit und verpackt die Produkte zu einem Paket. Das gebrandete IKONITY Paket wird dann an den Kunden versendet. Die Kosten für den letzten Lieferweg übernimmt der Kunde in Höhe von € 3,90 (Österreich). Der Designer ist für die Rücküberweisung des Produktpreises verantwortlich.

RÜCKVERSAND November 2019 bis Mai 2020

Sendet ein Kunde ein Produkt zurück, so kann er sich das Versandetikett in seinem IKONITY Profil herunterladen und ausdrucken (auf Grund der Nachhaltigkeit und Maßnahme gegen eine Retournierung liegt im Paket kein fertiges Rücksendeetikett bei) und direkt an den Designer retournieren. Der Designer ist für die Überprüfung der zurückgesendeten Ware verantwortlich und entscheidet über die weitere Vorgehensweise mit dem Produkt. Der Designer ist für die Bestätigung der retournierten Ware im IKONITY Dashboard verantwortlich, sowie über die Rücküberweisung des vollen Produktpreises an den Kunden.

¹³ <https://www.logsta.com/>

Die bereits abgezogene Provision wird nach Bestätigung der retournierten Ware im IKONITY Dashboard an das Stripe-Designerkonto automatisch zurücküberwiesen.

Sendet ein Kunde mehrere Produkte nach erlangen eines Pakets (inkl. aller bestellten Produkte) zurück, so schickt er sich nach Ausdruck des Versandetiketts dieses an IKONITY zurück. IKONITY ist bei dieser Variante verantwortlich für die Überprüfung der Ware. Bei ankommen der Ware bestätigt IKONITY die zurückgesandten Produkte im IKONITY Dashboard und gibt dabei den Status des Produktes (bei Schäden inkl. Foto) an. Ist ein Produkt intakt, so ist IKONITY für die Wiederaufbereitung des Produktes verantwortlich und lagert dies im IKONITY Lager bis zu einem erneuten Verkauf zwischen. Weist ein Produkt Schäden auf, so entscheidet der Designer die weitere Vorgehensweise. Der Designer ist für die Rücküberweisung des Produktpreises verantwortlich.

LOGISTIK ab Mai 2020

Mit Mai 2020 übernimmt LOGSTA das Dropshipping und Retourenmanagement. Die Designer kommen für die Lagerkosten bei Logsta und Lieferung zu Logsta auf und ist selbst für den Hinversand der Produkte verantwortlich.

Die Kosten für eine anfallende Kommissionierung übernimmt IKONITY. Die Versandkosten von Logsta zum Kunden übernimmt der Kunde.

Bei Retournierung von einem Produkt sendet der Kunde das Paket direkt an den Designer. Hier hat der Designer wie im ersten Halbjahr die Entscheidung über die weitere Vorgehensweise nach Überprüfung der Ware. Bei einer Retournierung von mehreren Produkten sendet der Kunde die Ware zurück an Logsta. Logsta überprüft nach Ankunft die Produkte auf mögliche Schäden. Weist das Produkt keine Schäden auf, so bereitet Logsta die Ware für den Wiederverkauf und lagert das Produkt bis Wiederkauf. Weist ein Produkt Schäden auf, so kommt das Produkt auf einen „Sperrplatz“ und der Designer entscheidet über die weitere Vorgehensweise. Der Designer ist für die Rücküberweisung des Produktpreises verantwortlich.

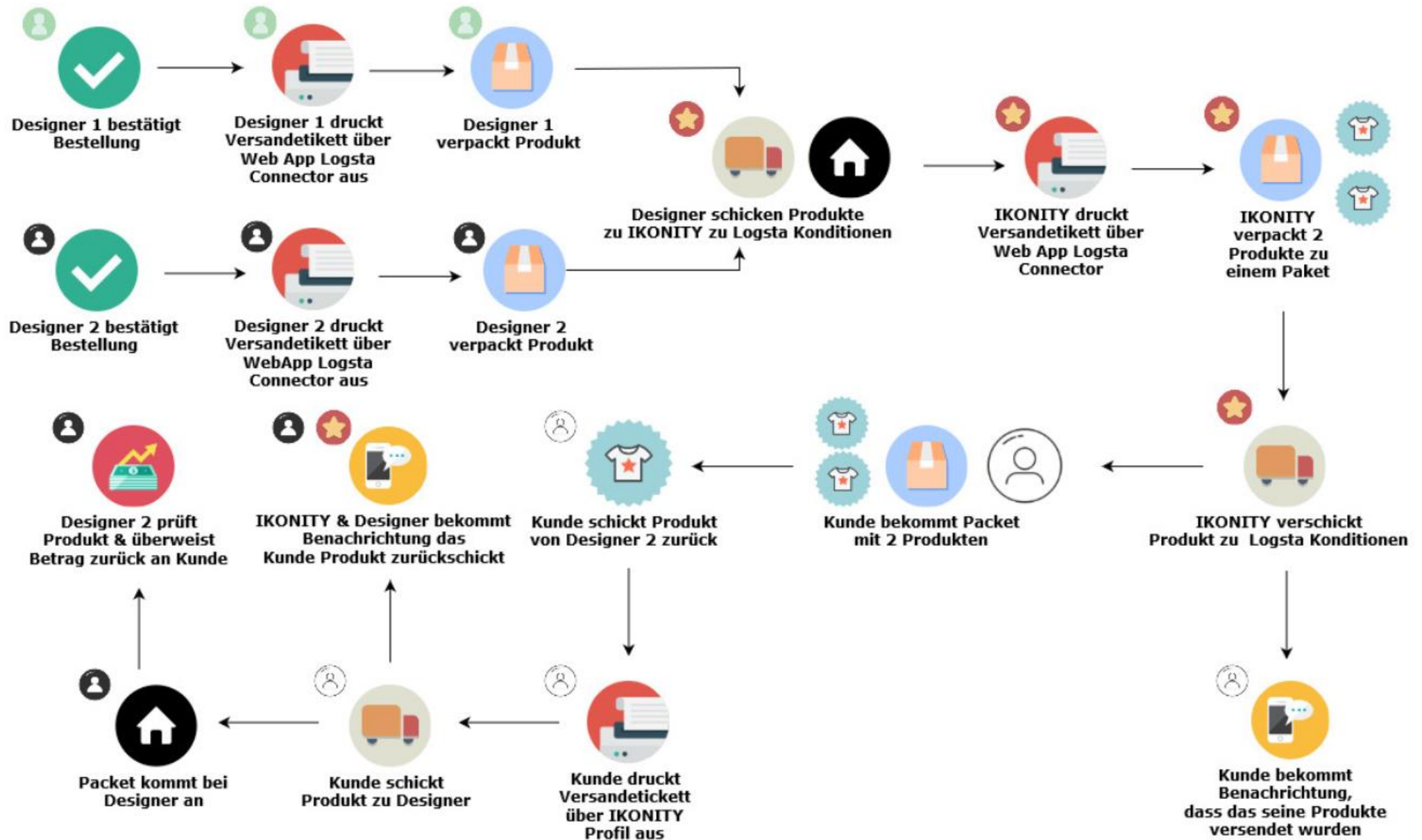


Abbildung 3 Logistik (Use Case) nach Kaufprozess

6. ERFOLGS- & FINANZPLANUNG

Bei der Erfolgs- und Finanzplanung wurden die Produkte in Produktkategorien eingeteilt, ihre durchschnittliche Preiskategorie festgelegt. Der Provisionsanteil der einzelnen Kategorien ergab sich nach Recherche der meist gekauften Kleidungskategorien auf www.statista.com. Die Produkte, welche am meisten verkauft werden haben den niedrigsten Provisionsanteil, um den Designern zusätzlich einen Anreiz zu geben, diese auch tatsächlich anzubieten.

Kategorie	Preis	Provisionsanteil an IKONITY %
T-Shirt	40,00 €	17%
Bluse/Hemd	70,00 €	20%
Jacke/Mantel	200,00 €	25%
Pullover/Weste	85,00 €	20%
Accessoires / GymBags	30,00 €	18%
Wäsche	80,00 €	17%
Hose/Rock/Kleid	100,00 €	20%
Durchschnitt	86,43 €	20%

Die Pauschalpreise und der geschätzte Stundenaufwand wurden nach Agenturangeboten festgelegt.

Agentur-Leistung	Pauschalpreis	h/Package
Blitzlicht	599,00 €	10
Durchstarter	899,00 €	15
Allrounder	1.499,00 €	25

Einnahmen	Kosten	Einheit
Nutzungsgeb. Collaboration Plattform	89,00 €	im Monat
Designer Collaboration in %	80%	Aller Designer
Stationäre Shop-in-Shop Miete	100,00 €	im Monat

Die Designer wurden in 3 Größen kategorisiert:

Kleine Designer, mittlere Designer und große Designer. Je nach Größe wurde das durchschnittliche Angebot der Designer festgelegt und aus den Ergebnissen der Designerinterviews Annahmen über das davon mögliche Angebot auf ihren IKONITY Designerprofilen getroffen und wie die einzelnen Produktkategorien im Angebot der Designer gewichtet sind. und das Angebot aus Ergebnissen der qualitativen Interviews mit 12 Designern festgelegt.

kleine designer	Designs	Design/Stück	Gesamt Stück	davon IKONITY	angebotene Stück	Gewichtung
T-Shirt	2	5	10	75%	8	20%
Bluse/Hemd	2	5	10	75%	8	20%
Jacke/Mantel	2	2	4	75%	3	8%
Pullover/Weste	2	5	10	75%	8	20%
Accessoires / GymBags	2	5	10	75%	8	20%
Wäsche	0	0	0	75%	0	0%
Hose/Rock/Kleid	3	2	6	75%	5	12%

mittlere Designer	Designs	Design/Stück	Gesamt Stück	davon IKONITY	angebotene Stück	Gewichtung
T-Shirt	4	10	40	50%	20	19%
Bluse/Hemd	4	8	32	50%	16	16%
Jacke/Mantel	5	3	15	50%	8	7%
Pullover/Weste	3	8	24	50%	12	12%
Accessoires / GymBags	3	10	30	50%	15	15%
Wäsche	5	5	25	50%	13	12%
Hose/Rock/Kleid	5	8	40	50%	20	19%

große Designer	Designs	Design/Stück	Gesamt Stück	davon IKONITY	angebotene Stück	Gewichtung
T-Shirt	10	30	300	25%	75	19%
Bluse/Hemd	7	30	210	25%	53	13%
Jacke/Mantel	10	6	60	25%	15	4%
Pullover/Weste	10	30	300	25%	75	19%
Accessoires / GymBags	10	30	300	25%	75	19%
Wäsche	10	10	100	25%	25	6%
Hose/Rock/Kleid	10	30	300	25%	75	19%

6.1. ABSATZ

	1 GJ	2 GJ	3 GJ	4 GJ	5 GJ
T-Shirt	495	716	1789	4001	5645
Bluse/Hemd	413	598	1495	3343	4717
Jacke/Mantel	161	234	584	1306	1843
Pullover/Weste	429	621	1552	3470	4896
Accessoires	454	657	1641	3669	5177
Wäsche	156	226	566	1265	1785
Hose/Rock/Kleid	427	618	1545	3454	4873
Packages	1 GJ	2 GJ	3 GJ	4 GJ	5 GJ
Blitzlich	11	10	12	16	19
Durchstarter	1	4	7	11	15
Allrounder	1	5	5	7	14
Sonstiges	1 GJ	2 GJ	3 GJ	4 GJ	5 GJ
Nutzungsgeb. Collaboration Plattform	0	61	508	805	1226
Stationäre Shop-in-Shop Miete	0	0	0	180	180

6.2. UMSATZ

Kategorie	1 GJ	2 GJ	3 GJ	4 GJ	5 GJ
T-Shirt	3.957,38 €	5.728,23 €	14.315,40 €	32.004,97 €	45.158,69 €
Bluse/Hemd	5.787,55 €	8.377,37 €	20.935,83 €	46.806,27 €	66.043,19 €
Jacke/Mantel	6.458,58 €	9.348,68 €	23.363,22 €	52.233,21 €	73.700,53 €
Pullover/Weste	7.293,41 €	10.557,08 €	26.383,13 €	58.984,83 €	83.227,01 €
Accessoires / GymBags	2.721,85 €	3.939,83 €	9.846,01 €	22.012,76 €	31.059,78 €
Wäsche	2.502,58 €	3.622,44 €	9.052,82 €	20.239,40 €	28.557,59 €
Hose/Rock/Kleid	8.541,10 €	12.363,08 €	30.896,50 €	69.075,36 €	97.464,65 €
Gesamt Erlöse aus Kleidung	37.262,46 €	53.936,70 €	134.792,91 €	301.356,80 €	425.211,44 €
Blitzlicht	6.589,00 €	5.990,00 €	7.188,00 €	9.584,00 €	11.381,00 €
Durchstarter	1.499,00 €	3.596,00 €	6.293,00 €	9.889,00 €	13.485,00 €
Allrounder	1.499,00 €	7.495,00 €	7.495,00 €	10.493,00 €	20.986,00 €
Gesamt Erlöse aus Packages	9.587,00 €	17.081,00 €	20.976,00 €	29.966,00 €	45.852,00 €
Nutzung Coll-Option	- €	5.411,20 €	45.212,00 €	71.627,20 €	109.149,60 €
Stat. Shop-in-Shop Miete	- €	- €	- €	18.000,00 €	18.000,00 €
Erlöse Versand	10.928,96 €	15.819,46 €	33.208,83 €	88.386,98 €	124.713,14 €
Erlöse Rückversand	1.640,73 €	2.374,92 €	5.935,15 €	13.269,22 €	18.722,74 €
Gesamt Erlöse aus Versand:	12.569,68 €	18.194,38 €	39.143,98 €	101.656,19 €	143.435,88 €
Gesamt Erlöse:	59.419,14 €	94.623,28 €	240.124,89 €	522.606,19 €	741.648,92 €

6.3. AUFWÄNDE

	1 GJ	2 GJ	3 GJ	4 GJ	5 GJ
Fixkosten:					
Recht	1.712,00 €	1.154,00 €	1.211,70 €	1.272,29 €	1.335,90 €
Bankgebühren	812,02 €	823,39 €	1.002,28 €	1.236,84 €	1.537,44 €
Sonstiges	1.000,00 €	1.050,00 €	1.102,50 €	1.157,63 €	1.215,51 €
Versicherung	1.000,00 €	1.050,00 €	1.102,50 €	1.157,63 €	1.215,51 €
Personal	14.400,00 €	19.200,00 €	72.000,00 €	201.336,40 €	252.973,60 €
Steuerberater	2.000,00 €	2.000,00 €	2.000,00 €	2.000,00 €	2.000,00 €
Büroaufwand	1.800,00 €	1.890,00 €	10.384,50 €	10.903,73 €	11.448,91 €
Kammerumlage	188,00 €	122,00 €	122,00 €	122,00 €	122,00 €
IT-Kosten:	7.948,38 €	10.400,13 €	9.989,64 €	10.482,63 €	11.000,26 €
Marketing-Aufwand	7.240,00 €	8.520,00 €	31.340,00 €	41.540,00 €	102.680,00 €
Stationärer Handel	- €	- €	- €	21.140,00 €	12.720,00 €
Variable Kosten:					
Logistik	10.242,99 €	16.548,03 €	34.278,87 €	92.251,78 €	130.147,90 €
Transaktionskosten	1.852,74 €	1.698,84 €	4.245,56 €	9.491,80 €	13.392,84 €
Verpackungsaufwand	1.385,64 €	2.447,61 €	2.424,00 €	2.424,00 €	4.848,00 €
Aufwand Gesamt	51.581,76 €	76.904,00 €	171.203,56 €	396.516,71 €	546.637,86 €

6.4. BREAK EVEN

	1 GJ	2 GJ	3 GJ	4 GJ	5 GJ
Verkaufte Kleidungsstücke	2.536	3.670	9.172	20.507	28.935
Umsatz Kleidung	37.262,46 €	53.936,70 €	134.792,91 €	301.356,80 €	425.211,44 €
Umsatz Versand	12.569,68 €	18.194,38 €	39.143,98 €	101.656,19 €	143.435,88 €
Umsatz Gesamt	49.832,14 €	72.131,08 €	173.936,89 €	403.012,99 €	568.647,32 €
Erlöse je Stück	19,65 €	19,65 €	19,65 €	19,65 €	19,65 €
Fixe Kosten	36.405,40 €	45.424,52 €	129.375,62 €	293.820,40 €	399.616,21 €
Variable Kosten	13.481,36 €	20.694,48 €	40.948,43 €	104.167,58 €	148.388,74 €
Variable Kosten je Stück	5,32 €	5,64 €	4,46 €	5,08 €	5,13 €
Deckungsbeitrag	14,34 €	14,01 €	15,19 €	14,57 €	14,52 €
Gesamtdeckungsbeitrag	23.781,09 €	33.242,23 €	93.844,48 €	197.189,22 €	276.822,70 €
Break-Even-Umsatz (Provisions- und Versanderlöse)	49.907,02 €	63.700,16 €	167.409,11 €	396.236,43 €	540.716,35 €
Saldo:	- 74,88 €	8.430,93 €	6.527,78 €	6.776,56 €	27.930,97 €

Der Break Even wurde ohne die Umsätze aus den Support-Packages bzw. den Umsätzen aus der Collaboration-Option gerechnet und bezieht sich lediglich auf den Verkauf von Kleidungsstücken.

Der Break-Even wurde nicht über die verkauften Stückzahlen berechnet, sondern über die Umsätze aus der Kleidung und dem Versand, da die Preise der Kleidung sehr unterschiedlich sind in den verschiedenen Kategorien.

6.5. G&V – Best Case

Text	1 GJ	2 GJ	3 GJ	4 GJ	5 GJ
Gesamt Umsatz aus Kleidung (Provision)	37.262,46 €	53.936,70 €	134.792,91 €	301.356,80 €	425.211,44 €
Gesamt Umsatz aus Packages	9.587,00 €	17.081,00 €	20.976,00 €	29.966,00 €	45.852,00 €
Gesamt Umsatz Collaboration Option	- €	5.411,20 €	45.212,00 €	71.627,20 €	109.149,60 €
Gesamt Umsatz Shop-in-Shop Miete	- €	- €	- €	18.000,00 €	18.000,00 €
Gesamt Umsatz aus Versand:	12.569,68 €	18.194,38 €	39.143,98 €	101.656,19 €	143.435,88 €
Umsatz Gesamt:	59.419,14 €	94.623,28 €	240.124,89 €	522.606,19 €	741.648,92 €
Gründungsaufwand / Rechtliche Beratung	1.712,00 €	1.154,00 €	1.211,70 €	1.272,29 €	1.335,90 €
Bankgebühren	812,02 €	823,39 €	1.002,28 €	1.236,84 €	1.537,44 €
Sonstige Aufwände	1.000,00 €	1.050,00 €	1.102,50 €	1.157,63 €	1.215,51 €
Versicherungsaufwand	1.000,00 €	1.050,00 €	1.102,50 €	1.157,63 €	1.215,51 €
Personalaufwand	14.400,00 €	19.200,00 €	72.000,00 €	201.336,40 €	252.973,60 €
Steuerberater	2.000,00 €	2.000,00 €	2.000,00 €	2.000,00 €	2.000,00 €
Büromaterial	1.800,00 €	1.890,00 €	1.984,50 €	2.083,73 €	2.187,91 €
Mietaufwand	- €	- €	8.400,00 €	8.820,00 €	9.261,00 €
Kammerumlage	188,00 €	122,00 €	122,00 €	122,00 €	122,00 €
IT-Aufwand:	7.948,38 €	10.400,13 €	9.989,64 €	10.482,63 €	11.000,26 €
Marketing-Aufwand	7.240,00 €	8.520,00 €	31.340,00 €	41.540,00 €	102.680,00 €
Kosten Stationärer Handel	- €	- €	- €	21.140,00 €	12.720,00 €
Logistik	10.242,99 €	16.548,03 €	34.278,87 €	92.251,78 €	130.147,90 €
Transaktionskosten	1.852,74 €	1.698,84 €	4.245,56 €	9.491,80 €	13.392,84 €
Verpackungsaufwand	1.385,64 €	2.447,61 €	2.424,00 €	2.424,00 €	4.848,00 €
Abschreibung	105,00 €	1.105,00 €	1.105,00 €	3.555,00 €	3.555,00 €
Aufwand Gesamt	51.686,76 €	68.009,00 €	172.308,56 €	400.071,71 €	550.192,86 €
Bilanzgewinn vor Steuern	7.732,38 €	26.614,29 €	67.816,33 €	122.534,49 €	191.456,06 €
- Köst:	1.933,09 €	6.653,57 €	16.954,08 €	30.633,62 €	47.864,01 €
Bilanzgewinn nach Steuern	5.799,28 €	19.960,71 €	50.862,25 €	91.900,87 €	143.592,04 €

Die Bankgebühren steigen nicht linear zum Absatz, weil die Designer den Betrag einmal in der Woche von Stripe ausgezahlt bekommen.

Die Gebühren für die Transaktionen auf die Designer Konten fallen unter den Aufwand Transaktionskosten, dies sind die Gebühren pro Transaktion bei Stripe und sind linear zum Absatz gerechnet.

In den ersten beiden Geschäftsjahren zahlen sich die Geschäftsführer einen monatlichen Betrag aus. Ab dem 4. Geschäftsjahr gibt es Mitarbeiter, für den Verkauf im stationären Shop.

Die Abschreibung inkludiert den Wortmarkenschutz (1. GJ), IKONITY Messestand (2. GJ) und ab dem 4. Geschäftsjahr auch die Geschäftsausstattung vom Stationären Shop-in-Shop System.

Nach der ersten Hälfte des ersten Geschäftsjahres fallen die Verpackungskosten in die Logistikkosten, da Logsta Verpackungsmaterial bereitstellt, lediglich die Verpackungsbänder sind im Punkt Verpackungsaufwand mitberechnet.

Im 3. GJ wird ein Bürolokal und ein Kopierer gemietet deshalb steigt der Mietaufwand auf 8.400 €. Der Umsatz besteht aus der erhaltenen Provision vom Verkauf der Kleidungsstücke, da wir die Rechnung im Namen Dritter ausstellen. Dies muss bei der Expansion nach Deutschland mit dem Steuerberater abgeklärt werden.

7. ANHANG

G&V Base Case

G& V Worst Case

Mock Ups Online Plattform

Software

Absatzplan

Umsatzplan

Investitionsplan

Marketingplan

Stripe Aufwand

Logostik Aufwand

Verpackungs Aufwand

Break Even

Liquiditätsplan

G&V

Eröffnungsbilanz

7.1. G&V – Base Case

Annahme:

25 % weniger Bestellungen

statt 80 % der Designer nutzen nur 60 % der Designer die Collaboration-Option

Der Zuwachs von Designern wird in den ersten 3 Jahren um die Hälfte reduziert, dadurch mindert sich die Anzahl an verkauften Packages.

Lösungen:

GF Gehalt im 3. GJ: von 2.000€ auf 1.000€ senken

GF Gehalt im 4. GJ: von 4.000€ auf 2.000€ senken

GF Gehalt im 5. GJ: von 6.000 € auf 3.000€ senken

Zusätzliches Investment von 11.000 € um Liquidität zu gewährleisten

Dann ist IKONITY ab dem 3. GJ positiv.

Text	1 GJ	2 GJ	3 GJ	4 GJ	5 GJ
Gesamt Umsatz aus Kleidung (Provision)	25.414,13 €	26.922,75 €	54.687,28 €	165.554,04 €	293.097,14 €
Gesamt Umsatz aus Packages	8.389,00 €	15.883,00 €	18.580,00 €	30.565,00 €	45.852,00 €
Gesamt Umsatz Collaboration Option	- €	2.723,40 €	19.330,80 €	33.321,60 €	61.463,40 €
Gesamt Umsatz Shop-in-Shop Miete	- €	- €	- €	18.000,00 €	18.000,00 €
Gesamt Umsatz aus Versand:	8.572,91 €	9.081,81 €	15.881,24 €	55.846,07 €	98.869,98 €
Umsatz Gesamt	42.376,03 €	54.610,95 €	108.479,32 €	303.286,71 €	517.282,52 €
Gründungsaufwand / Rechtliche Beratung	1.712,00 €	1.154,00 €	1.211,70 €	1.272,29 €	1.335,90 €
Bankgebühren	812,02 €	823,39 €	1.002,28 €	1.236,84 €	1.537,44 €
Sonstige Aufwände	1.000,00 €	1.050,00 €	1.102,50 €	1.157,63 €	1.215,51 €
Versicherungsaufwand	1.000,00 €	1.050,00 €	1.102,50 €	1.157,63 €	1.215,51 €
Personalaufwand	14.400,00 €	19.200,00 €	36.000,00 €	129.336,40 €	180.973,60 €
Steuerberater	2.000,00 €	2.000,00 €	2.000,00 €	2.000,00 €	2.000,00 €
Büromaterial	1.800,00 €	1.890,00 €	1.984,50 €	2.083,73 €	2.187,91 €
Mietaufwand	- €	- €	8.400,00 €	8.820,00 €	9.261,00 €
Kammerumlage	188,00 €	122,00 €	122,00 €	122,00 €	122,00 €
IT-Aufwand	7.948,38 €	10.400,13 €	9.989,64 €	10.482,63 €	11.000,26 €
Marketing-Aufwand	7.240,00 €	8.520,00 €	20.000,00 €	41.540,00 €	102.680,00 €
Kosten Stationärer Handel	- €	- €	- €	21.140,00 €	12.720,00 €
Logistik	6.907,30 €	8.271,28 €	13.934,07 €	50.699,87 €	89.724,55 €
Transaktionskosten	1.684,83 €	1.130,64 €	1.722,48 €	5.214,44 €	9.231,65 €
Verpackungsaufwand	1.385,64 €	2.447,61 €	2.424,00 €	2.424,00 €	4.848,00 €
Abschreibung	105,00 €	1.105,00 €	1.105,00 €	3.555,00 €	3.555,00 €
Aufwand Gesamt	48.183,17 €	59.164,05 €	102.100,67 €	282.242,43 €	433.608,32 €
Bilanzgewinn vor Steuern	- 5.807,14 €	- 4.553,10 €	6.378,65 €	21.044,28 €	83.674,20 €
- Köst:	500,00 €	500,00 €	1.594,66 €	5.261,07 €	20.918,55 €
Bilanzgewinn nach Steuern	- 6.307,14 €	- 5.053,10 €	4.783,99 €	15.783,21 €	62.755,65 €

7.2. G&V – Worst Case

Annahmen:

50 % weniger Bestellungen

statt 80 % der Designer nutzen nur 40 % der Designer die Collaboration Option

Der Zuwachs von Designern wird in den ersten 3 Jahren um die Hälfte reduziert, dadurch mindert sich die Anzahl an verkauften Packages.

Lösungen:

GF Gehälter senken, auf jeweils 1.000€ im 3., 4. und 5. GJ

Zusätzliches Investment von 50.000€ würde benötigt werden, um Liquidität zu gewährleisten.

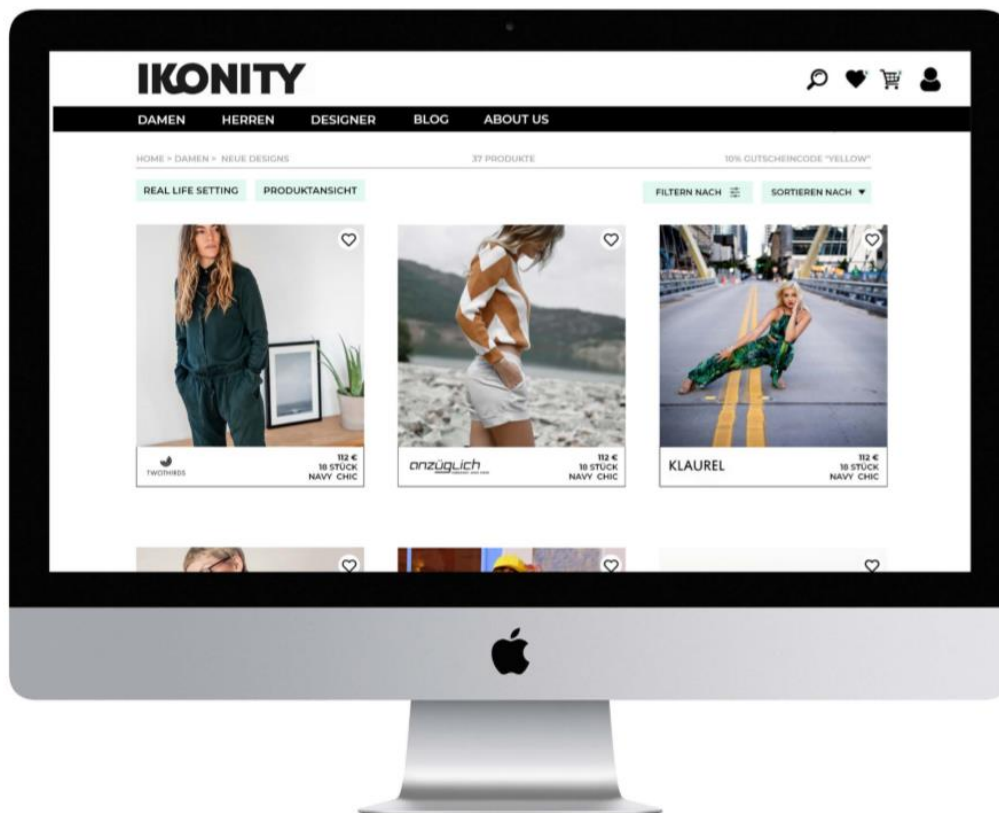
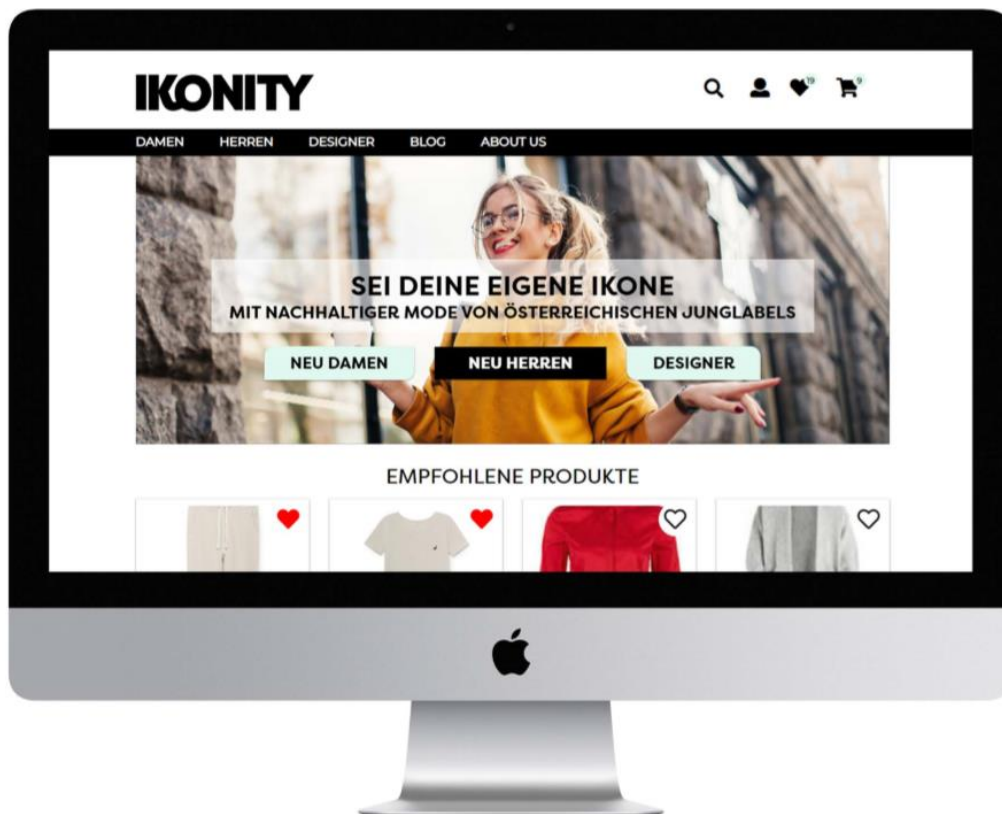
Messe Stand vom 2. GJ ins 4. GJ verschieben

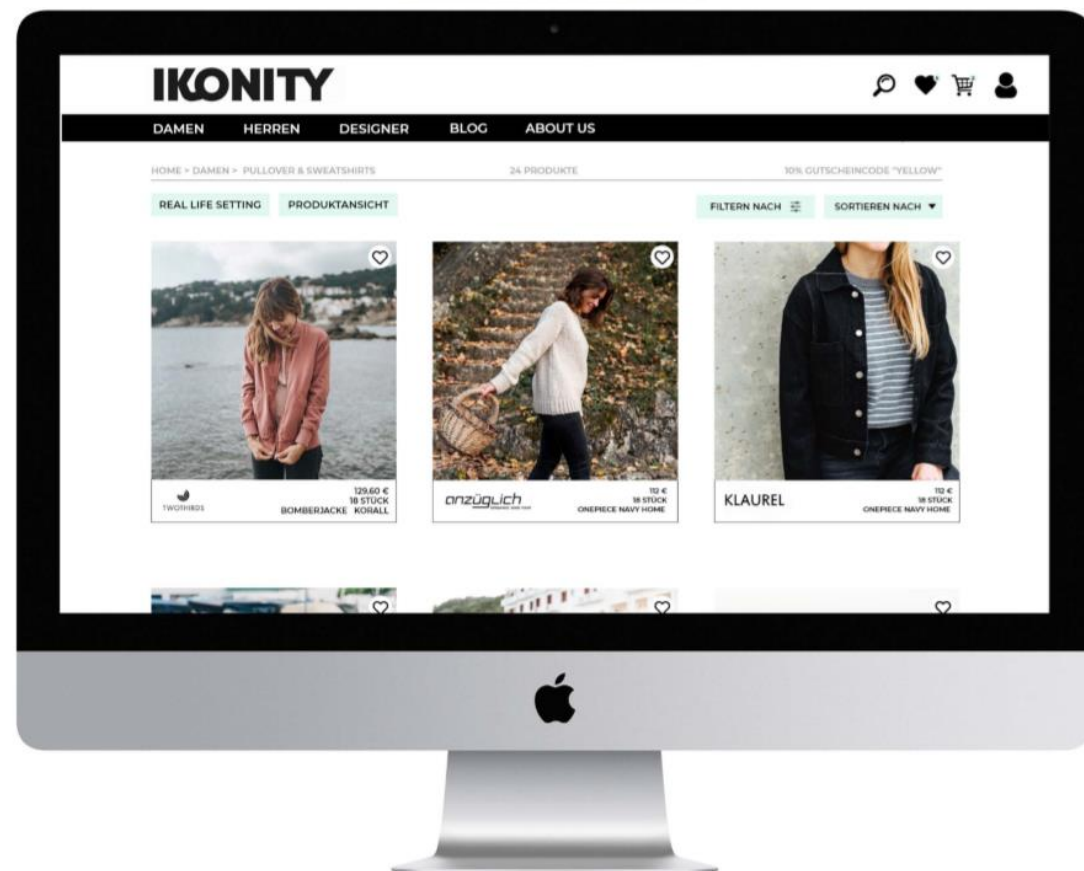
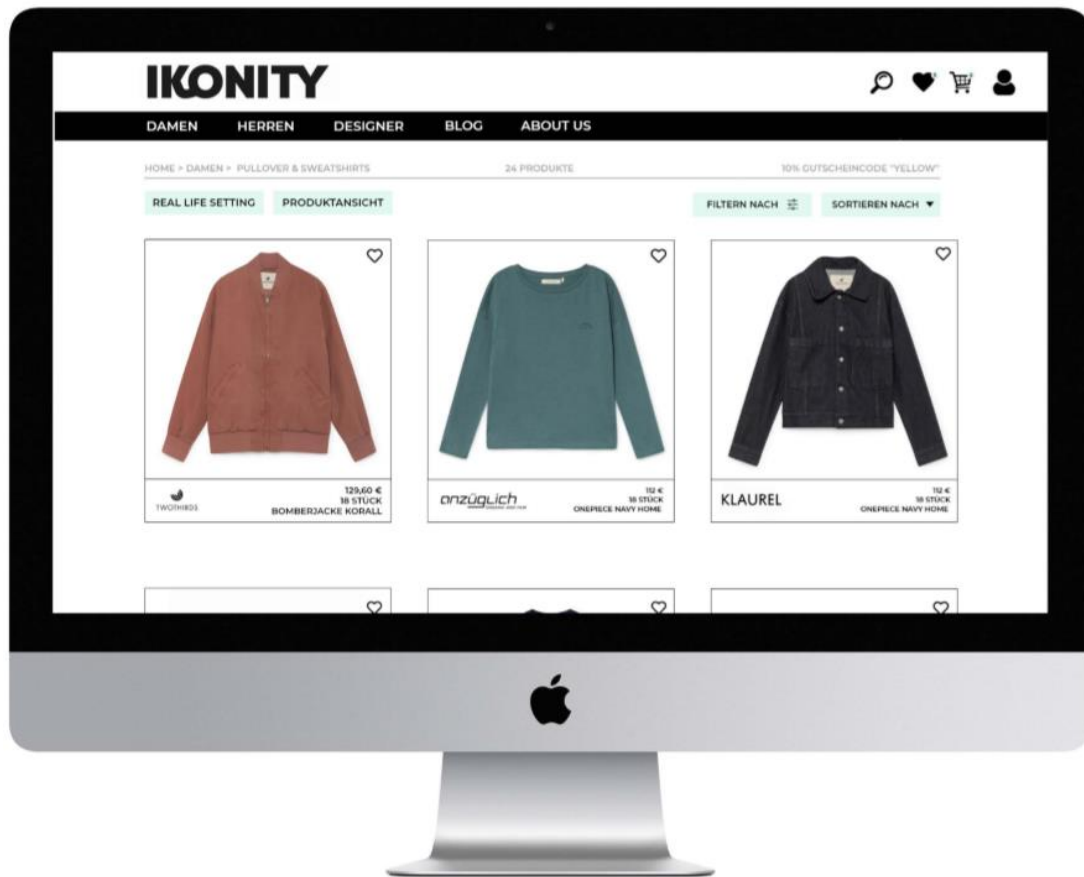
Stationärer Shop erst im 6 Jahr

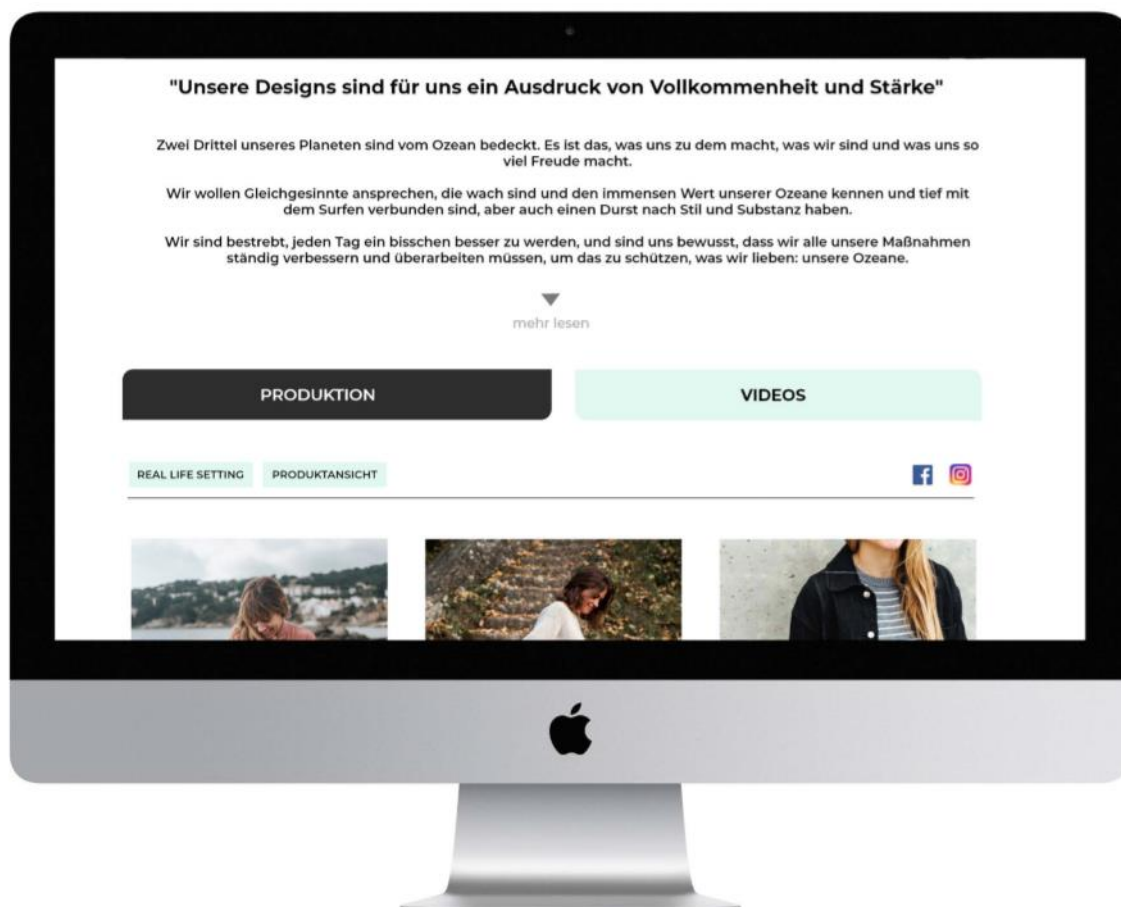
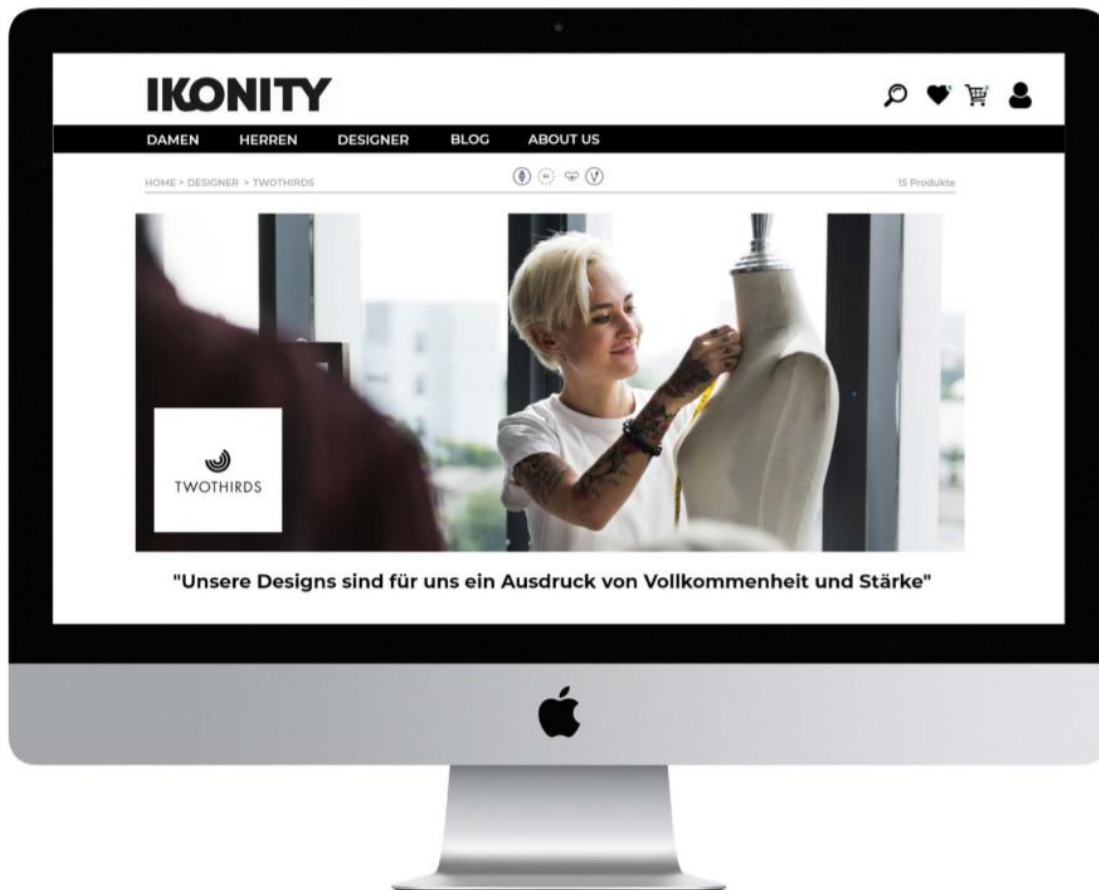
Mitarbeiter erst im 6. Jahr

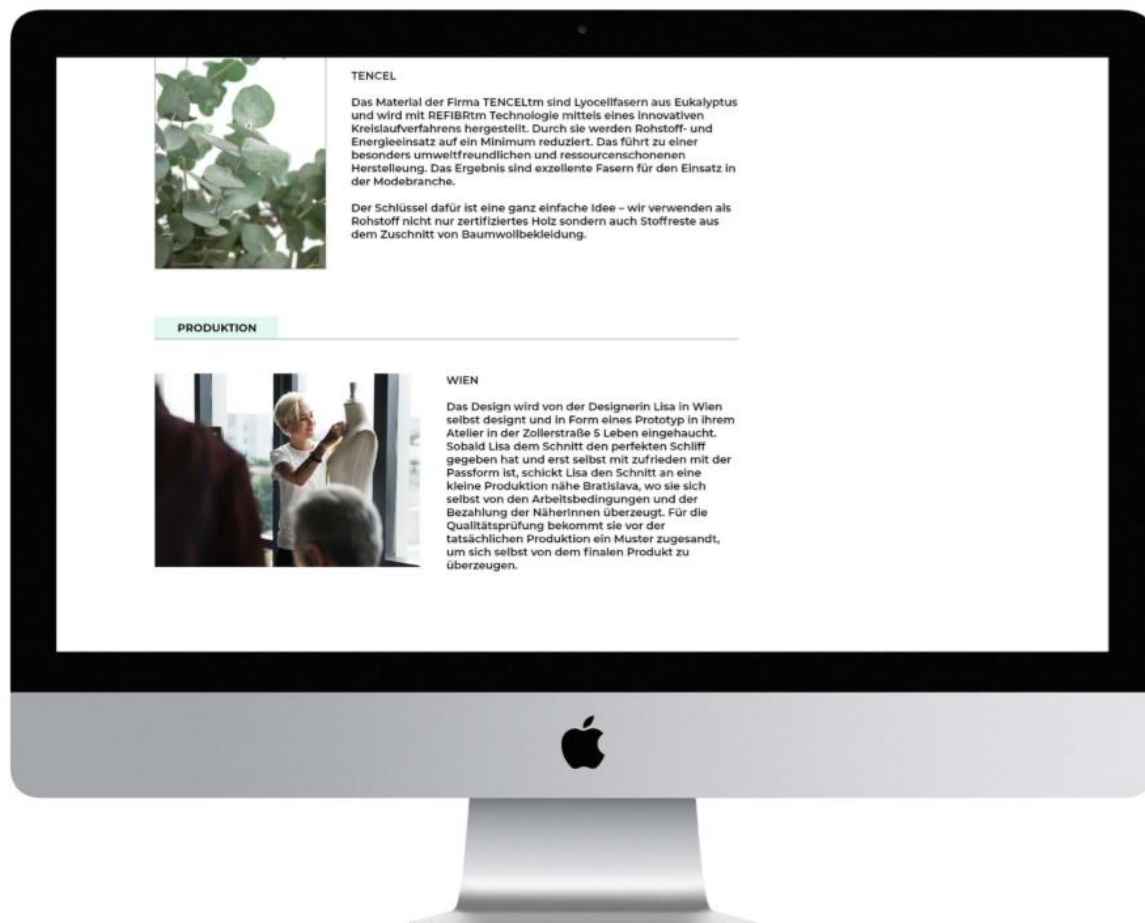
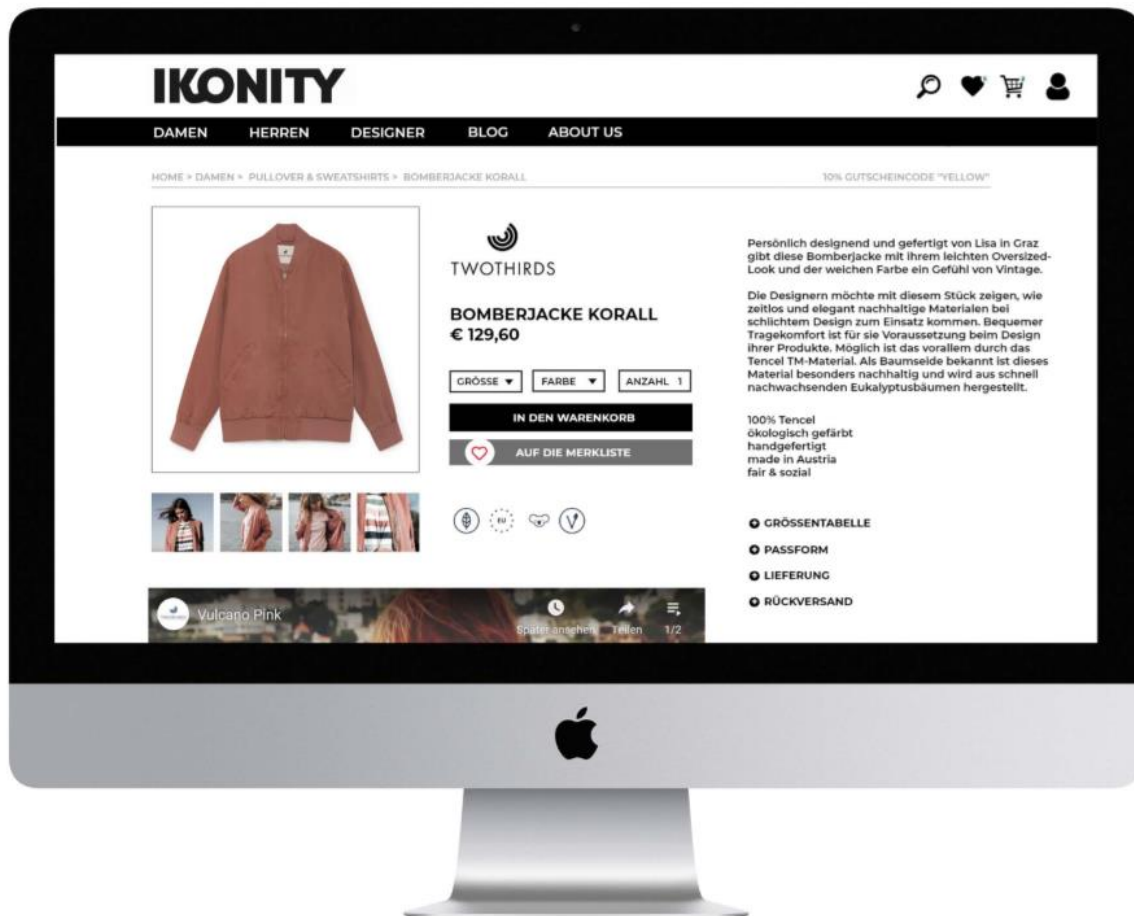
Text	1 GJ	2 GJ	3 GJ	4 GJ	5 GJ
Gesamt Umsatz aus Kleidung (Provision)	16.942,75 €	17.948,50 €	27.060,55 €	81.631,77 €	144.703,92 €
Gesamt Umsatz aus Packages	8.389,00 €	15.883,00 €	18.580,00 €	30.565,00 €	45.852,00 €
Gesamt Umsatz Collaboration Option	- €	1.815,60 €	12.887,20 €	22.214,40 €	40.975,60 €
Gesamt Umsatz Shop-in-Shop Miete	- €	- €	- €	- €	- €
Gesamt Umsatz aus Versand:	5.715,27 €	6.054,54 €	7.858,41 €	27.536,71 €	48.812,74 €
Umsatz Gesamt:	31.047,02 €	41.701,63 €	66.386,16 €	161.947,88 €	280.344,26 €
Gründungsaufwand / Rechtliche Beratung	1.712,00 €	1.154,00 €	1.211,70 €	1.272,29 €	1.335,90 €
Bankgebühren	812,02 €	823,39 €	1.002,28 €	1.236,84 €	1.537,44 €
Sonstige Aufwände	1.000,00 €	1.050,00 €	1.102,50 €	1.157,63 €	1.215,51 €
Versicherungsaufwand	1.000,00 €	1.050,00 €	1.102,50 €	1.157,63 €	1.215,51 €
Personalaufwand	14.400,00 €	19.200,00 €	36.000,00 €	36.000,00 €	36.000,00 €
Steuerberater	2.000,00 €	2.000,00 €	2.000,00 €	2.000,00 €	2.000,00 €
Büromaterial	1.800,00 €	1.890,00 €	1.984,50 €	2.083,73 €	2.187,91 €
Mietaufwand	- €	- €	8.400,00 €	8.820,00 €	9.261,00 €
Kammerumlage	188,00 €	122,00 €	122,00 €	122,00 €	122,00 €
IT-Aufwand	7.948,38 €	10.400,13 €	9.989,64 €	10.482,63 €	11.000,26 €
Marketing-Aufwand	7.240,00 €	8.520,00 €	20.000,00 €	41.540,00 €	102.680,00 €
Kosten Stationärer Handel	- €	- €	- €	- €	- €
Logistik	4.616,09 €	5.536,63 €	6.917,58 €	25.021,96 €	44.320,31 €
Transaktionskosten	842,41 €	565,32 €	852,32 €	2.571,15 €	4.557,72 €
Verpackungsaufwand	1.385,64 €	2.447,61 €	2.424,00 €	2.424,00 €	4.848,00 €
Abschreibung	105,00 €	105,00 €	105,00 €	1.105,00 €	1.105,00 €
Aufwand Gesamt	45.049,54 €	54.864,08 €	93.214,03 €	136.994,83 €	223.386,55 €
Bilanzgewinn vor Steuern	- 14.002,52 €	- 13.162,45 €	- 26.827,86 €	24.953,05 €	56.957,71 €
- Köst:	500,00 €	500,00 €	500,00 €	6.238,26 €	14.239,43 €
Bilanzgewinn nach Steuern	- 14.502,52 €	- 13.662,45 €	- 27.327,86 €	18.714,79 €	42.718,28 €

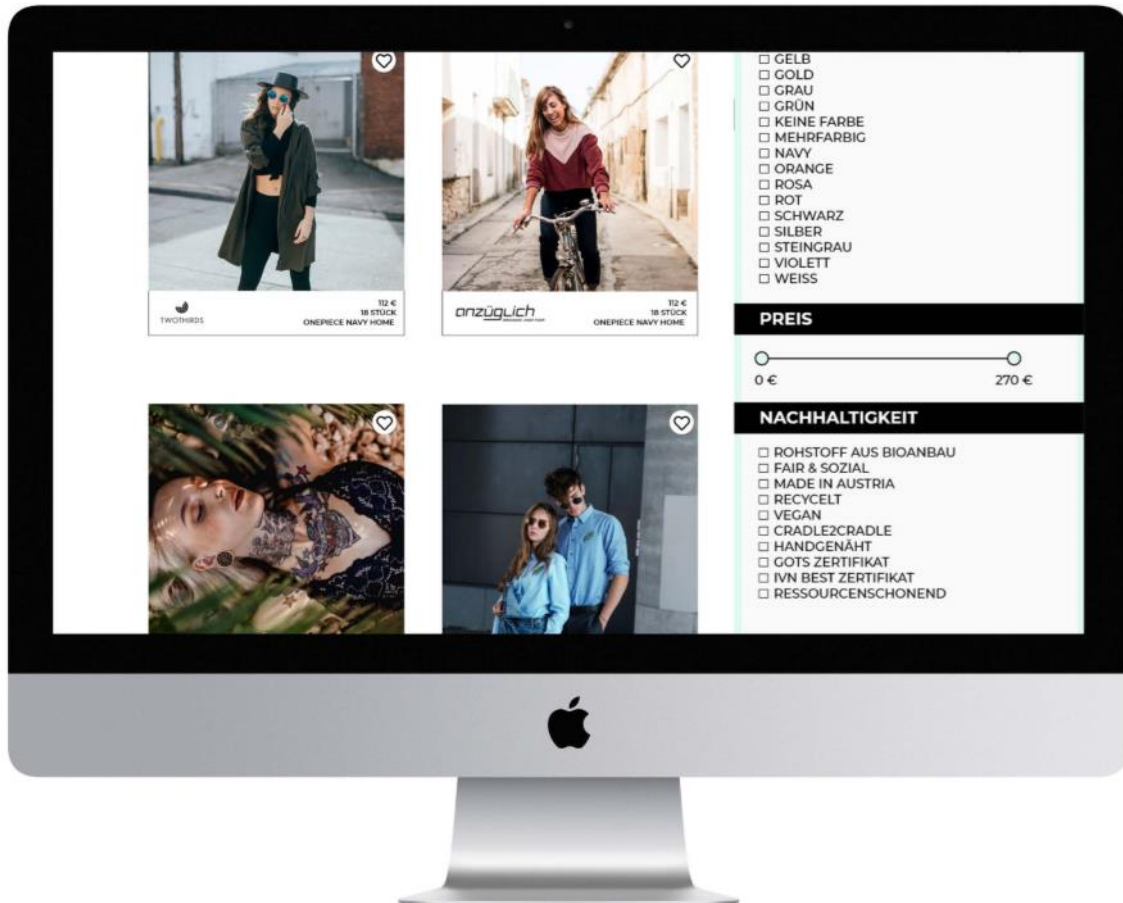
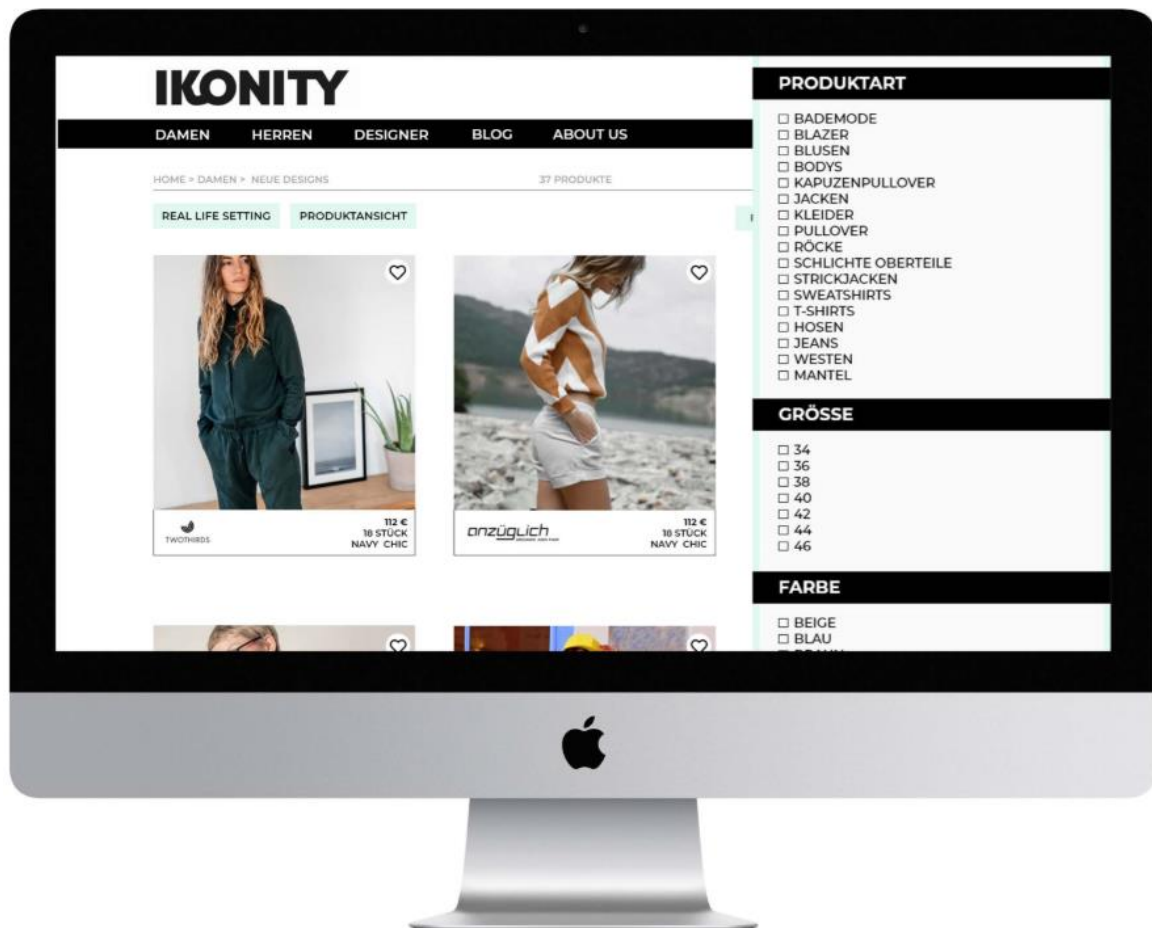
7.3. SCREENSHOTS WEBSITE

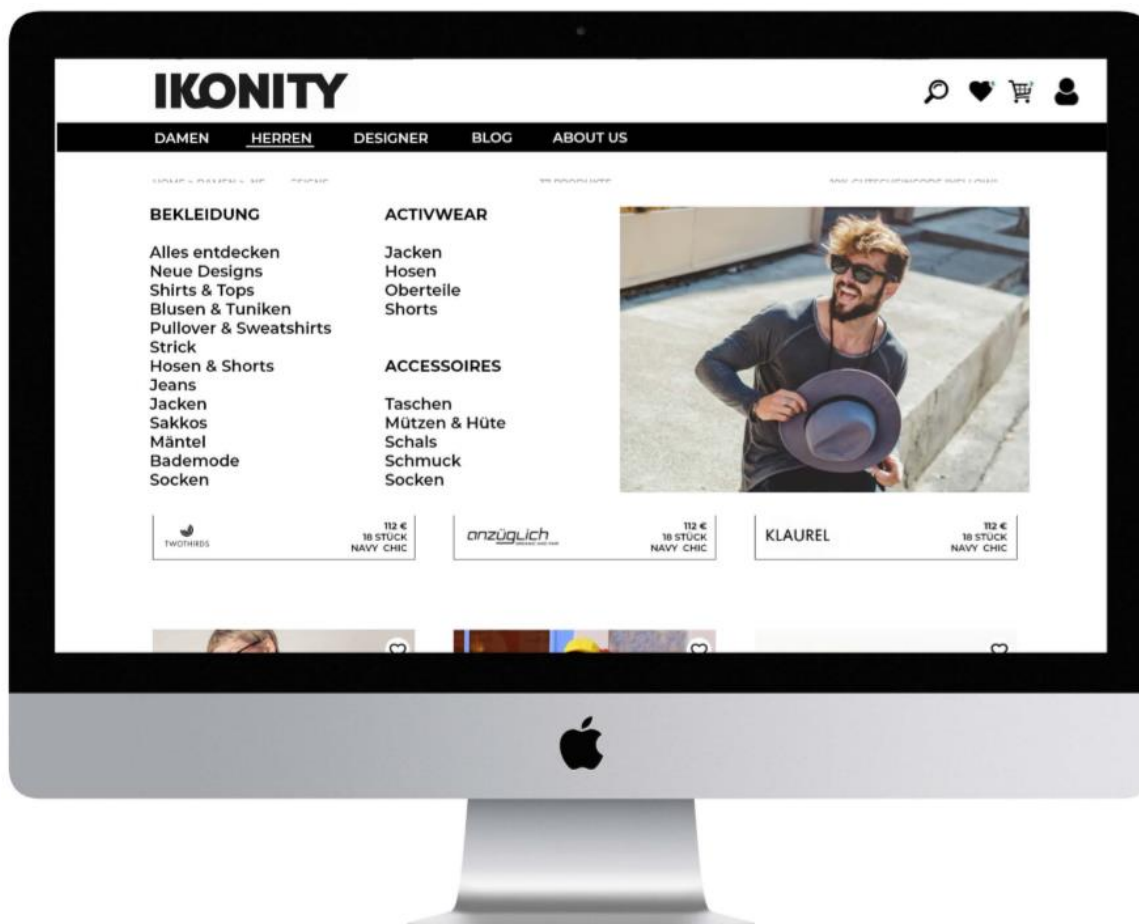
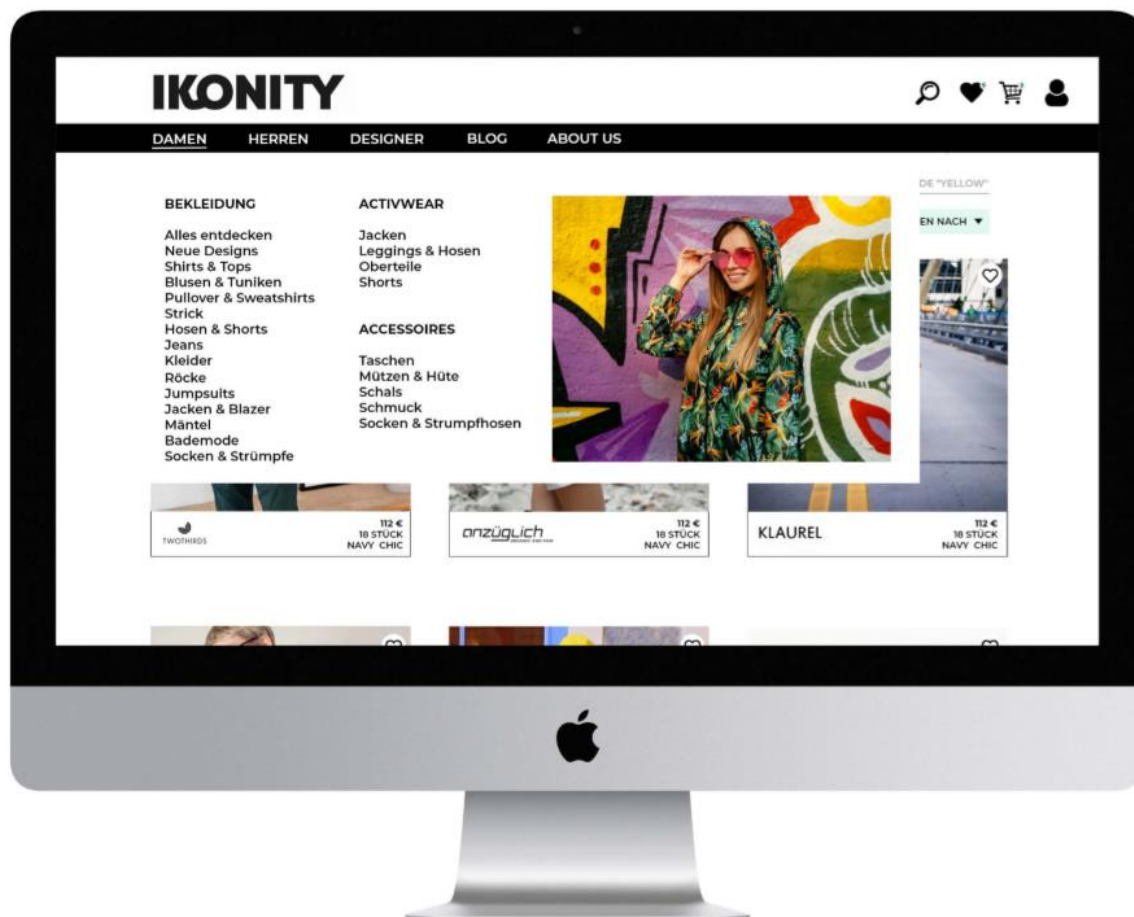












7.4. Finanzplan detailliert

Absatzplan

1. GJ 19/20	Nov 19	Dez 19	Jan 20	Feb 20	Mrz 20	Apr 20	Mai 20	Jun 20	Jul 20	Aug 20	Sep 20	Okt 20	1 GJ	2 GJ	3 GJ	4 GJ	5 GJ
T-Shirt	3	12	12	17	29	23	34	47	60	83	59	115	495	716	1789	4001	5645
Bluse/Hemd	3	10	10	14	25	20	28	40	50	69	49	96	413	598	1495	3343	4717
Jacke/Mantel	1	4	4	5	10	8	11	15	19	27	19	38	161	234	584	1306	1843
Pullover/Weste	3	10	10	14	25	20	29	41	52	72	51	100	429	621	1552	3470	4896
Accessoires	3	11	11	15	27	21	31	44	55	76	54	106	454	657	1641	3669	5177
Wäsche	1	4	4	5	9	7	11	15	19	26	19	36	156	226	566	1265	1785
Hose/Rock/Kleid	3	10	10	14	25	20	29	41	51	71	51	100	427	618	1545	3454	4873
Retouren	10	41	41	57	100	80	116	162	203	282	202	394	1690	2447	3669	13671	19290
Gesamtabsatz Kleidung	15	62	62	86	150	120	174	243	305	424	303	591	2536	3670	9172	20507	28935
Packages	Nov 19	Dez 19	Jan 20	Feb 20	Mrz 20	Apr 20	Mai 20	Jun 20	Jul 20	Aug 20	Sep 20	Okt 20	1 GJ	2 GJ	3 GJ	4 GJ	5 GJ
Blitzlich	0	0	1	1	1	1	4	0	1	0	2	0	11	10	12	16	19
Durchstarter	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	1	4	7	11	15
Allrounder	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	1	5	5	7	14
Designer Marketing Paket	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Designer Marketing Paket PLUS	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Nutzungsgeb. Collaboration Plattform	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	61	508	805	1226
Stationäre Shop-in-Shop Miete	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	180	180

Umsatz

1. GJ	Nov 19			Dez 19			Jan 20			Feb 20			Mrz 20			Apr 20		
	Anz.	Umsatz	Erlös	Anz.	Umsatz	Erlös	Anz.	Umsatz	Erlös	Anz.	Umsatz	Erlös	Anz.	Umsatz	Erlös	Anz.	Umsatz	Erlös
T-Shirt	3	120,56 €	24,11 €	12	482,25 €	96,45 €	12	482,25 €	96,45 €	17	667,92 €	133,58 €	29	1.172,87 €	234,57 €	23	937,71 €	187,54 €
Bluse/Hemd	3	176,32 €	35,26 €	10	705,28 €	141,06 €	10	705,28 €	141,06 €	14	976,81 €	195,36 €	25	1.715,28 €	343,06 €	20	1.371,37 €	274,27 €
Jacke/Mantel	1	196,76 €	39,35 €	4	787,05 €	157,41 €	4	787,05 €	157,41 €	5	1.090,07 €	218,01 €	10	1.914,16 €	382,83 €	8	1.530,37 €	306,07 €
Pullover/Weste	3	222,20 €	44,44 €	10	888,79 €	177,76 €	10	888,79 €	177,76 €	14	1.230,97 €	246,19 €	25	2.161,58 €	432,32 €	20	1.728,18 €	345,64 €
Accessoires / GymBags	3	82,92 €	16,58 €	11	331,69 €	66,34 €	11	331,69 €	66,34 €	15	459,39 €	91,88 €	27	806,69 €	161,34 €	21	644,95 €	128,99 €
Wäsche	1	76,24 €	15,25 €	4	304,97 €	60,99 €	4	304,97 €	60,99 €	5	422,38 €	84,48 €	9	741,70 €	148,34 €	7	592,99 €	118,60 €
Hose/Rock/Kleid	3	260,21 €	52,04 €	10	1.040,83 €	208,17 €	10	1.040,83 €	208,17 €	14	1.441,55 €	288,31 €	25	2.531,36 €	506,27 €	20	2.023,82 €	404,76 €
Gesamt Erlöse aus Kleidung	15		227,04 €	62		908,17 €	62		908,17 €	86		1.257,82 €	150		2.208,73 €	120		1.765,88 €
Blitzlich	0	- €	- €	0	- €	- €	1	599,00 €	599,00 €	1	599,00 €	599,00 €	1	599,00 €	599,00 €	1	599,00 €	599,00 €
Durchstarter	0	- €	- €	0	- €	- €	0	- €	- €	0	- €	- €	0	- €	- €	0	- €	- €
Allrounder	0	- €	- €	0	- €	- €	0	- €	- €	0	- €	- €	0	- €	- €	0	- €	- €
Gesamt Erlöse aus Packages	0		- €	0		- €	1	599,00 €	599,00 €	1	599,00 €	599,00 €	1	599,00 €	599,00 €	1	599,00 €	599,00 €
Nutzungsgeb. Collaboration Plattform		- €	- €	0	- €	- €	0	- €	- €	0	- €	- €	0	- €	- €	0	- €	- €
Gesamt Erlöse aus Collaboration Plattform			- €			- €			- €			- €			- €			- €
Stationäre Shop-in-Shop Miete	0	- €	- €	0	- €	- €	0	- €	- €	0	- €	- €	0	- €	- €	0	- €	- €
Gesamt Erlöse Shop-in-Shop Miete			- €			- €			- €			- €			- €			- €
Erlöse Versand		66,59 €	66,59 €		266,36 €	266,36 €		266,36 €	266,36 €		368,91 €	368,91 €		647,81 €	647,81 €		517,93 €	517,93 €
Erlöse Rückversand		10,00 €	10,00 €		39,99 €	39,99 €		39,99 €	39,99 €		55,38 €	55,38 €		97,25 €	97,25 €		77,75 €	77,75 €
Gesamt Umsatz Versand:		76,59 €			306,35 €			306,35 €			424,30 €			745,07 €			595,68 €	
Gesamt Erlöse aus Versand:			76,59 €			306,35 €			306,35 €			424,30 €			745,07 €			595,68 €
Gesamt Umsatz		303,63 €			1.214,52 €			1.813,52 €			2.281,11 €			3.552,79 €			2.960,56 €	
Gesamt Erlöse:			303,63 €			1.214,52 €			1.813,52 €			2.281,11 €			3.552,79 €			2.960,56 €

1. GJ	Mai 20			Jun 20			Jul 20			Aug 20			Sep 20			Okt 20		
	Anz.	Umsatz	Erlös	Anz.	Umsatz	Erlös	Anz.	Umsatz	Erlös	Anz.	Umsatz	Erlös	Anz.	Umsatz	Erlös	Anz.	Umsatz	Erlös
T-Shirt	34	1.359,05 €	271,81 €	47	1.898,72 €	379,74 €	60	2.381,00 €	476,20 €	83	3.304,98 €	661,00 €	59	2.367,78 €	473,56 €	115	4.611,82 €	922,36 €
Bluse/Hemd	28	1.987,57 €	397,51 €	40	2.776,82 €	555,36 €	50	3.482,14 €	696,43 €	69	4.833,43 €	966,69 €	49	3.462,81 €	692,56 €	96	6.744,64 €	1.348,93 €
Jacke/Mantel	11	2.218,02 €	443,60 €	15	3.098,78 €	619,76 €	19	3.885,87 €	777,17 €	27	5.393,84 €	1.078,77 €	19	3.864,30 €	772,86 €	38	7.526,64 €	1.505,33 €
Pullover/Weste	29	2.504,71 €	500,94 €	41	3.499,33 €	699,87 €	52	4.388,15 €	877,63 €	72	6.091,04 €	1.218,21 €	51	4.363,80 €	872,76 €	100	8.499,53 €	1.699,91 €
Accessoires / GymBags	31	934,74 €	186,95 €	44	1.305,93 €	261,19 €	55	1.637,63 €	327,53 €	76	2.273,14 €	454,63 €	54	1.628,54 €	325,71 €	106	3.171,97 €	634,39 €
Wäsche	11	859,44 €	171,89 €	15	1.200,72 €	240,14 €	19	1.505,70 €	301,14 €	26	2.090,01 €	418,00 €	19	1.497,34 €	299,47 €	36	2.916,43 €	583,29 €
Hose/Rock/Kleid	29	2.933,20 €	586,64 €	41	4.097,96 €	819,59 €	51	5.138,84 €	1.027,77 €	71	7.133,04 €	1.426,61 €	51	5.110,31 €	1.022,06 €	100	9.953,55 €	1.990,71 €
Gesamt Erlöse aus Kleidung	174		2.559,35 €	243		3.575,65 €	305		4.483,87 €	424		6.223,90 €	303		4.458,98 €	591		8.684,92 €
Blitzlich	4	2.396,00 €	2.396,00 €	0	- €	- €	1	599,00 €	599,00 €	0	- €	- €	2	1.198,00 €	1.198,00 €	0	- €	- €
Durchstarter	1	1.499,00 €	1.499,00 €	0	- €	- €	0	- €	- €	0	- €	- €	0	- €	- €	0	- €	- €
Allrounder	1	1.499,00 €	1.499,00 €	0	- €	- €	0	- €	- €	0	- €	- €	0	- €	- €	0	- €	- €
Gesamt Erlöse aus Packages	6		5.394,00 €	0		- €	1	599,00 €	599,00 €	0		- €	2		1.198,00 €	0		- €
Nutzungsgeb. Collaboration Plattform	0	- €	- €	0	- €	- €	0	- €	- €	0	- €	- €	0	- €	- €	0	- €	- €
Gesamt Erlöse aus Collaboration Plattform			- €			- €			- €			- €			- €			- €
Stationäre Shop-in-Shop Miete	0	- €	- €	0	- €	- €	0	- €	- €	0	- €	- €	0	- €	- €	0	- €	- €
Gesamt Erlöse Shop-in-Shop Miete			- €			- €			- €			- €			- €			- €
Erlöse Versand		750,65 €	750,65 €		1.048,73 €	1.048,73 €		1.315,10 €	1.315,10 €		1.825,45 €	1.825,45 €		1.307,80 €	1.307,80 €		2.547,26 €	2.547,26 €
Erlöse Rückversand		112,69 €	112,69 €		157,44 €	157,44 €		197,43 €	197,43 €		274,05 €	274,05 €		196,34 €	196,34 €		382,41 €	382,41 €
Gesamt Umsatz Versand:		863,34 €			1.206,17 €			1.512,53 €			2.099,50 €			1.504,14 €			2.929,67 €	
Gesamt Erlöse aus Versand:			863,34 €			1.206,17 €			1.512,53 €			2.099,50 €			1.504,14 €			2.929,67 €
Gesamt Umsatz		8.816,69 €			4.781,82 €			6.595,40 €			8.323,39 €			7.161,12 €			11.614,58 €	
Gesamt Erlöse:			8.816,69 €			4.781,82 €			6.595,40 €			8.323,39 €			7.161,12 €			11.614,58 €

Umsatzplan

	1 GJ			2 GJ			3 GJ			4 GJ			5 GJ		
	Anz	Umsatz	Erlös	Anz	Umsatz	Erlös	Anz	Umsatz	Erlös	Anz	Umsatz	Erlös	Anz	Umsatz	Erlös
T-Shirt	495	19.786,91 €	3.957,38 €	716	28.641,17 €	5.728,23 €	1.789	71.576,99 €	14.315,40 €	4.001	160.024,83 €	32.004,97 €	5.645	225.793,45 €	45.158,69 €
Bluse/Hemd	413	28.937,74 €	5.787,55 €	598	41.886,83 €	8.377,37 €	1.495	104.679,14 €	20.935,83 €	3.343	234.031,37 €	46.806,27 €	4.717	330.215,94 €	66.043,19 €
Jacke/Mantel	161	32.292,91 €	6.458,58 €	234	46.743,38 €	9.348,68 €	584	116.816,11 €	23.363,22 €	1.306	261.166,03 €	52.233,21 €	1.843	368.502,67 €	73.700,53 €
Pullover/Weste	429	36.467,07 €	7.293,41 €	621	52.785,39 €	10.557,08 €	1.552	131.915,67 €	26.383,13 €	3.470	294.924,15 €	58.984,83 €	4.896	416.135,04 €	83.227,01 €
Accessoires / GymBags	454	13.609,27 €	2.721,85 €	657	19.699,17 €	3.939,83 €	1.641	49.230,07 €	9.846,01 €	3.669	110.063,78 €	22.012,76 €	5.177	155.298,90 €	31.059,78 €
Wäsche	156	12.512,90 €	2.502,58 €	226	18.112,19 €	3.622,44 €	566	45.264,08 €	9.052,82 €	1.265	101.197,00 €	20.239,40 €	1.785	142.787,96 €	28.557,59 €
Hose/Rock/Kleid	427	42.705,49 €	8.541,10 €	618	61.815,39 €	12.363,08 €	1.545	154.482,48 €	30.896,50 €	3.454	345.376,82 €	69.075,36 €	4.873	487.323,25 €	97.464,65 €
Gesamt Erlöse aus Kleidung	2536		37.262,46 €			53.936,70 €			134.792,91 €			301.356,80 €			425.211,44 €
Blitzlich	11	6.589	6.589	10	5.990	5.990	12	7.188	7.188	16	9.584	9.584	19	11.381	11.381
Durchstarter	1	1.499	1.499	4	3.596	3.596	7	6.293	6.293	11	9.889	9.889	15	13.485	13.485
Allrounder	1	1.499	1.499	5	7.495	7.495	5	7.495	7.495	7	10.493	10.493	14	20.986	20.986
Gesamt Erlöse aus Packages	13		9.587,00 €	19		17.081,00 €			20.976,00 €			29.966,00 €		- €	45.852,00 €
Nutzungsgeb. Collaboration Plattform				61	5.411	5.411	508	45.212	45.212	805	71.627	71.627	1.226	109.150	109.150
Gesamt Erlöse aus Collaboration Plattform		0	- €			5.411,20 €			45.212,00 €			71.627,20 €			109.149,60 €
Stationäre Shop-in-Shop Miete	0	0	0							180	18.000	18.000	180	18.000	18.000
Gesamt Erlöse Shop-in-Shop Miete			- €			- €			- €			18.000,00 €			18.000,00 €
Erlöse Versand		10.928,96 €	10.928,96 €		15.819,46 €	15.819,46 €		33.208,83 €	33.208,83 €		88.386,98 €	88.386,98 €		124.713,14 €	124.713,14 €
Erlöse Rückversand		1.640,73 €	1.640,73 €		2.374,92 €	2.374,92 €		5.935,15 €	5.935,15 €		13.269,22 €	13.269,22 €		18.722,74 €	18.722,74 €
Gesamt Umsatz Versand:		12.569,68 €			18.194,38 €			39.143,98 €	- €		101.656,19 €	- €		143.435,88 €	
Gesamt Erlöse aus Versand:			12.569,68 €			18.194,38 €			- €		101.656,19 €				143.435,88 €
Gesamt Umsatz		59.419,14 €			94.623,28 €			240.124,89 €			522.606,19 €			741.648,92 €	
Gesamt Erlöse:			59.419,14 €			94.623,28 €			240.124,89 €			522.606,19 €			741.648,92 €

Investitionsplan

1. GJ 19/20	AFA	Nov 19	Dez 19	Jan 20	Feb 20	Mrz 20	Apr 20	Mai 20	Jun 20	Jul 20	Aug 20	Sep 20	Okt 20	1 GJ	2 GJ	3 GJ	4 GJ	5 GJ
Fixkosten:																		
Gründungskosten:																		
Notar		400,00 €												400,00 €				
rechtliche Beratungen		1.000,00 €												1.000,00 €				
Datenschutzbeauftragter		312,00 €												312,00 €				
Wortmarkenschutz - EU 3 Kbz	10	1.050,00 €												1.050,00 €				
Gesamt:		2.762,00 €												2.762,00 €	1.154,00 €	1.211,70 €	1.272,29 €	1.335,90 €
Messe Stand:																		
Sonstiges:		1.000,00 €												1.000,00 €	1.050,00 €	1.102,50 €	1.157,63 €	1.215,51 €
Bank:																		
Provision Genossenschaft für Gewinn		50,00 €																
Kontokorrentkredit																		
Einrichtungsgeld plus 5000 € Überziehungnahmen		162,50 €																
Debitkarte physisch		26,70 €																
Kontoführungsgeld								12,20 €					12,20 €					
ELBA-Business		12,18 €	12,18 €	12,18 €	12,18 €	12,18 €	12,18 €	12,18 €	12,18 €	12,18 €	12,18 €	12,18 €	12,18 €	146,36 €				
Kontostausung		2,22 €	2,22 €	2,22 €	2,22 €	2,22 €	2,22 €	2,22 €	2,22 €	2,22 €	2,22 €	2,22 €	2,22 €	26,64 €				
Überweisungsgeld		28,00 €	28,56 €	29,13 €	29,71 €	30,28 €	30,85 €	31,43 €	32,00 €	32,58 €	33,15 €	33,73 €	34,30 €	375,54 €				
Gesamt:		281,68 €	42,96 €	43,53 €	44,11 €	44,71 €	45,31 €	45,91 €	46,56 €	47,21 €	47,86 €	48,51 €	49,16 €	812,02 €	823,39 €	1.002,28 €	1.236,84 €	1.537,44 €
Versicherung:																		
Haftpflichtversicherung		500,00 €												500,00 €				
Rechtsschutzversicherung		500,00 €												500,00 €				
Gesamt:		1.000,00 €												1.000,00 €	1.050,00 €	1.102,50 €	1.157,63 €	1.215,51 €
Personal:																		
Auszahlung Gf:		1.200,00 €	1.200,00 €	1.200,00 €	1.200,00 €	1.200,00 €	1.200,00 €	1.200,00 €	1.200,00 €	1.200,00 €	1.200,00 €	1.200,00 €	1.200,00 €	14.400,00 €	19.200,00 €	72.000,00 €	201.336,40 €	252.973,60 €
Steuerberater:																		
Steuerberater Jahresabschluss		500,00 €												500,00 €	2.000,00 €	2.000,00 €	2.000,00 €	2.000,00 €
Büromaterial:		150,00 €	150,00 €	150,00 €	150,00 €	150,00 €	150,00 €	150,00 €	150,00 €	150,00 €	150,00 €	150,00 €	150,00 €	1.800,00 €	1.890,00 €	8.400,00 €	8.820,00 €	9.261,00 €
Mietaufwand:																8.400,00 €	8.820,00 €	9.261,00 €
Kammerumlage:		66,00 €		122,00 €										188,00 €	122,00 €	122,00 €	122,00 €	122,00 €
IT-Kosten:																		
Domain Live System		30,00 €												30,00 €				
Domain Test System		30,00 €												30,00 €				
Buchhaltung Software Lizenz		125,00 €	50,00 €	50,00 €	50,00 €	50,00 €	50,00 €	50,00 €	50,00 €	50,00 €	50,00 €	50,00 €	50,00 €	675,00 €				
Adobe Creative Cloud		30,00 €	30,00 €	30,00 €	30,00 €	30,00 €	30,00 €	30,00 €	30,00 €	30,00 €	30,00 €	30,00 €	30,00 €	360,00 €				
Atlassian Suite		10,83 €	10,83 €	10,83 €	10,83 €	10,83 €	10,83 €	10,83 €	10,83 €	10,83 €	10,83 €	10,83 €	10,83 €	129,96 €				
Webseite-Erstellung		1.000,00 €												1.000,00 €				
Redis Cache		13,80 €	13,80 €	13,80 €	13,80 €	13,80 €	13,80 €	13,80 €	13,80 €	13,80 €	13,80 €	13,80 €	13,80 €	165,60 €				
Azure Server Livesystem DS2 v2		184,46 €	184,46 €	184,46 €	184,46 €	184,46 €	368,92 €	368,92 €	368,92 €	368,92 €	368,92 €	368,92 €	368,92 €	3.504,74 €				
Azure Server Testsystem F2s		121,09 €	121,09 €	121,09 €	121,09 €	121,09 €	121,09 €	121,09 €	121,09 €	121,09 €	121,09 €	121,09 €	121,09 €	1.453,08 €				
Anbindung Twilio							100,00 €	100,00 €	100,00 €	100,00 €	100,00 €	100,00 €	100,00 €	600,00 €				
Gesamt:		1.545,18 €	410,18 €	410,18 €	410,18 €	410,18 €	594,64 €	694,64 €	694,64 €	694,64 €	694,64 €	694,64 €	694,64 €	7.948,38 €	10.400,13 €	9.989,64 €	10.482,63 €	11.000,26 €
Marketing:																		
Marketing		540,00 €	220,00 €	200,00 €	200,00 €	200,00 €	200,00 €	730,00 €	930,00 €	830,00 €	830,00 €	730,00 €	1.630,00 €	7.240,00 €	8.520,00 €	31.340,00 €	41.540,00 €	102.680,00 €
Kosten Skandinavien Handel:														0,00 €	0,00 €	0,00 €	41.640,00 €	12.720,00 €
Variable Kosten:																		
Logistik		32,62 €	130,49 €	130,49 €	180,74 €	317,37 €	253,74 €	786,83 €	1.097,79 €	1.375,68 €	1.908,08 €	1.368,06 €	2.661,09 €	10.242,99 €	16.548,03 €	34.278,87 €	92.251,78 €	130.147,90 €
Stapel		11,29 €	45,16 €	45,16 €	62,54 €	109,82 €	87,80 €	177,79 €	177,79 €	222,94 €	309,46 €	221,71 €	431,82 €	1.852,74 €	1.698,84 €	4.245,56 €	9.491,80 €	13.392,84 €
Verpackungs-Kosten-Ränder		346,41 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	346,41 €	0,00 €	346,41 €	0,00 €	346,41 €	0,00 €	1.385,64 €	2.447,61 €	2.424,00 €	2.424,00 €	4.848,00 €
Gesamt Aufwände:		9.435,18 €	2.198,79 €	2.301,36 €	2.247,57 €	2.932,08 €	2.531,49 €	4.093,27 €	4.296,78 €	5.366,88 €	5.152,24 €	4.759,35 €	7.316,77 €	52.631,76 €	76.904,00 €	177.619,06 €	423.752,98 €	553.710,95 €

Logistik

1. GJ 19/20	Nov 19	Dez 19	Jan 20	Feb 20	Mrz 20	Apr 20	Mai 20	Jun 20	Jul 20	Aug 20	Sep 20	Okt 20	1 GJ	2 GJ	3 GJ	4 GJ	5 GJ
Retouren	3	12	12	17	29	24	34	48	60	83	59	116	497	720	1079	4021	5674
Bestellungen	5	18	18	25	44	35	51	72	90	125	89	174	746	1080	2698	6031	8510
Versandannahmen Kunde	66,59 €	266,36 €	266,36 €	368,91 €	647,81 €	517,93 €	750,65 €	1.048,73 €	1.315,10 €	1.825,45 €	1.307,80 €	2.547,26 €	10.928,96 €	15.819,46 €	33.208,83 €	88.386,98 €	124.713,14 €
Retouren einnahmen Kunde	10,00 €	39,99 €	39,99 €	55,38 €	97,25 €	77,75 €	112,69 €	157,44 €	197,43 €	274,05 €	196,34 €	382,41 €	1.640,73 €	2.374,92 €	5.935,15 €	13.269,22 €	18.722,74 €
Einnahmen Gesamt:	76,59 €	306,35 €	306,35 €	424,30 €	745,07 €	595,68 €	863,34 €	1.206,17 €	1.512,53 €	2.099,50 €	1.504,14 €	2.929,67 €	12.569,68 €	18.194,38 €	39.143,98 €	101.656,19 €	143.435,88 €
Versandkosten Logsta	32,62 €	130,49 €	130,49 €	180,74 €	317,37 €	253,74 €	750,65 €	1.048,73 €	1.315,10 €	1.825,45 €	1.307,80 €	2.547,26 €	9.840,44 €	15.819,46 €	33.208,83 €	88.386,98 €	124.713,14 €
Retourenmanagement Logsta							36,18 €	49,06 €	60,58 €	82,63 €	60,26 €	113,83 €	402,54 €	728,57 €	1.070,04 €	3.864,81 €	5.434,76 €
Kosten Gesamt:	32,62 €	130,49 €	130,49 €	180,74 €	317,37 €	253,74 €	786,83 €	1.097,79 €	1.375,68 €	1.908,08 €	1.368,06 €	2.661,09 €	10.242,99 €	16.548,03 €	34.278,87 €	92.251,78 €	130.147,90 €
Saldo:	43,96 €	175,86 €	175,86 €	243,56 €	427,70 €	341,94 €	76,51 €	108,38 €	136,86 €	191,42 €	136,07 €	268,58 €	2.326,70 €	1.646,35 €	4.865,10 €	9.404,41 €	13.287,98 €

Marketingaufwände

1. Geschäftsjahr	Nov 19	Dez 19	Jan 20	Feb 20	Mrz 20	Apr 20	Mai 20	Jun 20	Jul 20	Aug 20	Sep 20	Okt 20	1 GJ	2 GJ	3 GJ	4 GJ	5 GJ
SOCIAL MEDIA																	
Adwords	20,00 €	20,00 €	20,00 €	20,00 €	20,00 €	20,00 €	200,00 €	200,00 €	200,00 €	200,00 €	200,00 €	200,00 €	1.320,00 €	600,00 €	8.400,00 €	12.000,00 €	36.000,00 €
Influencer/Blogger		30,00 €	60,00 €	60,00 €	60,00 €	60,00 €	90,00 €	90,00 €	90,00 €	90,00 €	90,00 €	90,00 €	810,00 €	600,00 €	1.800,00 €	4.200,00 €	12.000,00 €
E-Mail																	
Newsletter		50,00 €					20,00 €	20,00 €	20,00 €	20,00 €	20,00 €	20,00 €	170,00 €	120,00 €	240,00 €	240,00 €	240,00 €
SEM & DISPLAY ADVERTISING																	
Google Ads	20,00 €	20,00 €	20,00 €	20,00 €	20,00 €	20,00 €	300,00 €	300,00 €	300,00 €	300,00 €	300,00 €	300,00 €	1.920,00 €	600,00 €	4.200,00 €	8.400,00 €	30.000,00 €
Youtube							100,00 €	100,00 €	100,00 €	100,00 €	100,00 €	100,00 €	600,00 €	2.400,00 €	6.000,00 €	6.000,00 €	12.000,00 €
COUPONING																	
Gutscheine		100,00 €	100,00 €	100,00 €	100,00 €	100,00 €			100,00 €			100,00 €	700,00 €	500,00 €	800,00 €	2.000,00 €	2.000,00 €
PUBLIC RELATIONS																	
Presseevents								200,00 €				200,00 €	400,00 €	- €	- €	- €	1.500,00 €
Pressemittellungen							20,00 €	20,00 €	20,00 €	20,00 €	20,00 €	20,00 €	120,00 €	600,00 €	1.200,00 €	- €	1.440,00 €
PRINT																	
Visitenkarten													- €	200,00 €	600,00 €	600,00 €	600,00 €
Flyer										100,00 €		100,00 €	200,00 €	400,00 €	1.500,00 €	1.500,00 €	1.500,00 €
Eventmaterial (Roll Up)													- €	100,00 €	200,00 €	200,00 €	- €
MESSEN & EVENTS																	
Stand-Gebühr												300,00 €	300,00 €	700,00 €	1.400,00 €	1.400,00 €	1.400,00 €
Infrastruktur												200,00 €	200,00 €	200,00 €	1.000,00 €	1.000,00 €	1.000,00 €
VIDEO & FOTOGRAFIE																	
Fotograf														- €	- €	- €	- €
Videoproduktion	500,00 €												500,00 €	500,00 €	1.000,00 €	1.000,00 €	1.000,00 €
SUMME	540,00 €	220,00 €	200,00 €	200,00 €	200,00 €	200,00 €	730,00 €	930,00 €	830,00 €	830,00 €	730,00 €	1.630,00 €	7.240,00 €	8.520,00 €	31.340,00 €	41.540,00 €	102.680,00 €

Stripe Kosten

% / Transaktion 0,014
 Kosten/Transaktion: 0,25
 Stk / Bestellung 1,75

1. GJ 19/20	Nov 19	Dez 19	Jan 20	Feb 20	Mrz 20	Apr 20	Mai 20	Jun 20	Jul 20	Aug 20	Sep 20	Okt 20	1 GJ	2 GJ	3 GJ	4 GJ	5 GJ
T-Shirt	1,40 €	5,58 €	5,58 €	7,73 €	13,57 €	10,85 €	15,73 €	21,97 €	27,55 €	38,24 €	27,40 €	53,37 €	228,96 €	331,42 €	828,25 €	1.851,72 €	2.612,75 €
Bluse/Hemd	1,77 €	7,08 €	7,08 €	9,81 €	17,22 €	13,77 €	19,96 €	27,88 €	34,96 €	48,53 €	34,77 €	67,72 €	290,56 €	276,97 €	692,16 €	1.547,47 €	2.183,47 €
Jacke/Mantel	1,71 €	6,86 €	6,86 €	9,50 €	16,68 €	13,34 €	19,33 €	27,00 €	33,86 €	47,00 €	33,67 €	65,59 €	281,41 €	108,18 €	270,35 €	604,41 €	852,82 €
Pullover/Weste	2,15 €	8,60 €	8,60 €	11,92 €	20,93 €	16,73 €	24,25 €	33,88 €	42,48 €	58,97 €	42,24 €	82,28 €	353,03 €	287,44 €	718,33 €	1.605,97 €	2.266,01 €
Accessoires	1,06 €	4,23 €	4,23 €	5,86 €	10,29 €	8,23 €	11,93 €	16,67 €	20,90 €	29,01 €	20,78 €	40,48 €	173,68 €	303,93 €	759,55 €	1.698,13 €	2.396,04 €
Wäsche	0,75 €	2,98 €	2,98 €	4,13 €	7,26 €	5,80 €	8,41 €	11,75 €	14,73 €	20,45 €	14,65 €	28,54 €	122,45 €	104,79 €	261,89 €	585,50 €	826,13 €
Hose/Rock/Kleid	2,45 €	9,81 €	9,81 €	13,59 €	23,87 €	19,08 €	27,66 €	38,64 €	48,45 €	67,25 €	48,18 €	93,85 €	402,65 €	286,12 €	715,03 €	1.598,60 €	2.255,61 €
Summe:	11,29 €	45,16 €	45,16 €	62,54 €	109,82 €	87,80 €	127,25 €	177,79 €	222,94 €	309,46 €	221,71 €	431,82 €	1.852,74 €	1.698,84 €	4.245,56 €	9.491,80 €	13.392,84 €

Liquiditätsplan

1. GJ	Nov 19	Dez 19	Jan 20	Feb 20	Mrz 20	Apr 20	Mai 20	Jun 20	Jul 20	Aug 20	Sep 20	Okt 20
Kontostand Monats Anfang:	25.000,00 €	15.868,45 €	14.884,18 €	14.396,34 €	14.429,89 €	15.050,60 €	15.479,67 €	20.203,09 €	20.688,13 €	21.916,65 €	25.087,80 €	27.489,56 €
Gesamt Erlöse aus Kleidung (Provision)	227,04 €	908,17 €	908,17 €	1.257,82 €	2.208,73 €	1.765,88 €	2.559,35 €	3.575,65 €	4.483,87 €	6.223,90 €	4.438,98 €	8.684,92 €
Gesamt Erlöse aus Packages	- €	- €	599,00 €	599,00 €	599,00 €	599,00 €	5.394,00 €	- €	599,00 €	- €	1.198,00 €	- €
Gesamt Erlöse aus Collaboration Plattform	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
Gesamt Erlöse Shop-in-Shop Miete	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
Gesamt Erlöse aus Versand:	76,59 €	306,35 €	306,35 €	424,30 €	745,07 €	595,68 €	863,34 €	1.206,17 €	1.512,53 €	2.099,50 €	1.504,14 €	2.929,67 €
Erlöse Gesamt:	303,63 €	1.214,52 €	1.813,52 €	2.281,11 €	3.552,79 €	2.960,56 €	8.816,69 €	4.781,82 €	6.595,40 €	8.323,39 €	7.161,12 €	11.614,58 €
Gründungskosten/Rechtliche Beratung:	2.762,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €
Bankgebühren:	281,68 €	42,96 €	43,53 €	44,11 €	44,71 €	45,31 €	58,13 €	46,56 €	47,21 €	60,06 €	48,53 €	49,21 €
Sonstiges:	1.000,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €
Versicherung:	1.000,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €
Personal:	1.200,00 €	1.200,00 €	1.200,00 €	1.200,00 €	1.200,00 €	1.200,00 €	1.200,00 €	1.200,00 €	1.200,00 €	1.200,00 €	1.200,00 €	1.200,00 €
Steuerberater:	500,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	500,00 €	0,00 €	0,00 €	500,00 €
Mietaufwand	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €
Büromaterial	150,00 €	150,00 €	150,00 €	150,00 €	150,00 €	150,00 €	150,00 €	150,00 €	150,00 €	150,00 €	150,00 €	150,00 €
Kammerumlage:	66,00 €	0,00 €	122,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €
IT-Kosten:	1.545,18 €	410,18 €	410,18 €	410,18 €	410,18 €	594,64 €	694,64 €	694,64 €	694,64 €	694,64 €	694,64 €	694,64 €
Marketing:	540,00 €	220,00 €	200,00 €	200,00 €	200,00 €	200,00 €	730,00 €	930,00 €	830,00 €	830,00 €	730,00 €	1.630,00 €
Kosten Stationärer Handel:	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €
Logistikkosten	32,62 €	130,49 €	130,49 €	180,74 €	317,37 €	253,74 €	786,83 €	1.097,79 €	1.375,68 €	1.908,08 €	1.368,06 €	2.661,09 €
Transaktionskosten	11,29 €	45,16 €	45,16 €	62,54 €	109,82 €	87,80 €	127,25 €	177,79 €	222,94 €	309,46 €	221,71 €	431,82 €
Verpackungs-Bänder-Kosten	346,41 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	346,41 €	0,00 €	346,41 €	0,00 €	346,41 €	0,00 €
KöSt												1.933,09 €
Aufwände Gesamt:	9.435,18 €	2.198,79 €	2.301,36 €	2.247,57 €	2.932,08 €	2.531,49 €	4.093,27 €	4.296,78 €	5.366,88 €	5.152,24 €	4.759,35 €	9.249,86 €
Kontostand Monats Ende:	15.868,45 €	14.884,18 €	14.396,34 €	14.429,89 €	15.050,60 €	15.479,67 €	20.203,09 €	20.688,13 €	21.916,65 €	25.087,80 €	27.489,56 €	29.854,28 €

2. GJ	Nov 20	Dez 20	Jan 21	Feb 21	Mrz 21	Apr 21	Mai 21	Jun 21	Jul 21	Aug 21	Sep 21	Okt 21
Kontostand:	29.854,28 €	24.240,22 €	25.810,22 €	28.334,42 €	31.500,52 €	33.240,65 €	25.284,94 €	26.434,41 €	29.157,10 €	32.323,11 €	33.465,02 €	42.133,55 €
Gesamt Erlöse aus Kleidung (Provision)	4.225,42 €	4.041,81 €	4.019,77 €	3.600,59 €	3.215,16 €	4.719,33 €	3.085,32 €	3.700,24 €	5.444,68 €	4.079,47 €	6.462,11 €	7.342,82 €
Gesamt Erlöse aus Packages	- €	599,00 €	2.098,00 €	2.997,00 €	2.098,00 €	599,00 €	1.498,00 €	2.098,00 €	1.498,00 €	599,00 €	2.997,00 €	- €
Gesamt Erlöse aus Collaboration Plattform	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	2.634,40 €	2.776,80 €
Gesamt Erlöse Shop-in-Shop Miete	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
Gesamt Erlöse aus Versand:	1.425,35 €	1.363,42 €	1.355,98 €	1.214,58 €	1.084,56 €	1.591,96 €	1.040,77 €	1.248,20 €	1.836,64 €	1.376,12 €	2.179,85 €	2.476,94 €
Erlöse:	5.650,77 €	6.004,22 €	7.473,75 €	7.812,17 €	6.397,72 €	6.910,29 €	5.624,09 €	7.046,43 €	8.779,32 €	6.054,59 €	14.273,36 €	12.596,56 €
Gründungskosten/Rechtliche Beratung:	1.154,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €
Bankgebühren:	155,84 €	53,15 €	53,91 €	67,50 €	55,48 €	56,29 €	69,92 €	57,95 €	58,81 €	72,49 €	60,57 €	61,48 €
Sonstiges:	1.050,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €
Versicherung:	1.050,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €
Personal:	1.600,00 €	1.600,00 €	1.600,00 €	1.600,00 €	1.600,00 €	1.600,00 €	1.600,00 €	1.600,00 €	1.600,00 €	1.600,00 €	1.600,00 €	1.600,00 €
Steuerberater:	500,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	500,00 €	0,00 €	0,00 €	500,00 €
Mietaufwand	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €
Büromaterial	157,50 €	157,50 €	157,50 €	157,50 €	157,50 €	157,50 €	157,50 €	157,50 €	157,50 €	157,50 €	157,50 €	157,50 €
Geschäftsausstattung	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	10.000,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €
Kammerumlage:	0,00 €	0,00 €	122,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €
IT-Kosten:	1.095,84 €	845,84 €	845,84 €	845,84 €	845,84 €	845,84 €	845,84 €	845,84 €	845,84 €	845,84 €	845,84 €	845,84 €
Marketing:	2.010,00 €	410,00 €	810,00 €	410,00 €	410,00 €	610,00 €	410,00 €	410,00 €	610,00 €	510,00 €	410,00 €	1.510,00 €
Kosten Stationärer Handel:	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €
Logistikkosten	1.296,60 €	1.240,42 €	1.233,68 €	1.105,42 €	987,49 €	1.447,72 €	947,76 €	1.135,91 €	1.669,66 €	1.251,94 €	1.980,97 €	2.250,44 €
Transaktionskosten	133,09 €	127,30 €	126,61 €	113,41 €	101,27 €	148,64 €	97,18 €	116,55 €	171,49 €	128,49 €	203,54 €	231,28 €
Verpackungs-Bänder-Kosten	1.061,97 €	0,00 €	0,00 €	346,41 €	0,00 €	0,00 €	346,41 €	0,00 €	0,00 €	346,41 €	346,41 €	0,00 €
KöSt												6.653,57 €
Aufwände:	11.264,84 €	4.434,22 €	4.949,55 €	4.646,08 €	4.657,58 €	14.866,00 €	4.474,62 €	4.323,75 €	5.613,30 €	4.912,68 €	5.604,83 €	13.810,11 €
Kontostand:	24.240,22 €	25.810,22 €	28.334,42 €	31.500,52 €	33.240,65 €	25.284,94 €	26.434,41 €	29.157,10 €	32.323,11 €	33.465,02 €	42.133,55 €	40.920,00 €

Liquiditätsplan

3 GJ	Nov 21	Dez 21	Jan 22	Feb 22	Mrz 22	Apr 22	Mai 22	Jun 22	Jul 22	Aug 22	Sep 22	Okt 22
Kontostand:	40.920,00 €	38.204,96 €	41.977,23 €	44.216,62 €	48.801,41 €	53.664,41 €	60.442,54 €	66.269,76 €	72.404,55 €	82.979,72 €	92.255,32 €	102.238,54 €
Gesamt Erlöse aus Kleidung (Provision)	6.644,30 €	8.757,61 €	12.494,92 €	8.701,10 €	8.356,03 €	13.610,92 €	9.444,69 €	10.193,84 €	15.375,42 €	12.882,15 €	13.729,92 €	14.602,02 €
Gesamt Erlöse aus Packages	1.498,00 €	1.498,00 €	2.098,00 €	2.098,00 €	2.997,00 €	1.498,00 €	2.098,00 €	1.498,00 €	2.098,00 €	2.097,00 €	1.498,00 €	- €
Gesamt Erlöse aus Collaboration Plattform	2.919,20 €	3.061,60 €	3.204,00 €	3.346,40 €	3.560,00 €	3.702,40 €	3.844,80 €	3.987,20 €	4.129,60 €	4.343,20 €	4.485,60 €	4.628,00 €
Gesamt Erlöse Shop-in-Shop Miete	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
Gesamt Erlöse aus Versand:	1.929,51 €	2.543,22 €	3.628,54 €	2.526,81 €	2.426,60 €	3.952,62 €	2.742,75 €	2.960,30 €	4.465,04 €	3.740,99 €	3.987,18 €	4.240,44 €
Erlöse:	12.991,01 €	15.860,42 €	21.425,46 €	16.672,31 €	17.339,62 €	22.763,94 €	18.130,24 €	18.639,34 €	26.068,06 €	23.063,34 €	23.700,70 €	23.470,46 €
Gründungskosten/Rechtliche Beratung:	1.211,70 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €
Bankgebühren:	171,00 €	66,52 €	67,53 €	82,02 €	69,62 €	70,70 €	85,24 €	72,91 €	74,05 €	88,67 €	76,40 €	77,61 €
Sonstiges:	1.102,50 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €
Versicherung:	1.102,50 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €
Personal:	6.000,00 €	6.000,00 €	6.000,00 €	6.000,00 €	6.000,00 €	6.000,00 €	6.000,00 €	6.000,00 €	6.000,00 €	6.000,00 €	6.000,00 €	6.000,00 €
Steuerberater:	500,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	500,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	500,00 €	0,00 €	0,00 €	500,00 €
Mietaufwand	700,00 €	700,00 €	700,00 €	700,00 €	700,00 €	700,00 €	700,00 €	700,00 €	700,00 €	700,00 €	700,00 €	700,00 €
Büromaterial	165,38 €	165,38 €	165,38 €	165,38 €	165,38 €	165,38 €	165,38 €	165,38 €	165,38 €	165,38 €	165,38 €	165,38 €
Kammerumlage:	0,00 €	0,00 €	122,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €
IT-Kosten:	832,47 €	832,47 €	832,47 €	832,47 €	832,47 €	832,47 €	832,47 €	832,47 €	832,47 €	832,47 €	832,47 €	832,47 €
Marketing:	2.020,00 €	1.820,00 €	6.920,00 €	1.820,00 €	1.820,00 €	3.520,00 €	1.820,00 €	1.820,00 €	2.020,00 €	2.320,00 €	2.020,00 €	3.420,00 €
Kosten Stationärer Handel:	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €
Logistikkosten	1.691,22 €	2.227,95 €	3.177,13 €	2.213,60 €	2.125,96 €	3.460,57 €	2.402,45 €	2.592,72 €	3.908,71 €	3.275,48 €	3.490,79 €	3.712,28 €
Transaktionskosten	209,27 €	275,84 €	393,55 €	274,06 €	263,19 €	428,70 €	297,48 €	321,07 €	484,28 €	405,75 €	432,45 €	459,92 €
Verpackungs-Bänder-Kosten	0,00 €	0,00 €	808,00 €	0,00 €	0,00 €	808,00 €	0,00 €	0,00 €	808,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €
Köst												16.954,08 €
Aufwände:	15.706,05 €	12.088,15 €	19.186,06 €	12.087,52 €	12.476,61 €	15.985,81 €	12.303,02 €	12.504,55 €	15.492,88 €	13.787,74 €	13.717,49 €	32.821,74 €
Kontostand:	38.204,96 €	41.977,23 €	44.216,62 €	48.801,41 €	53.664,41 €	60.442,54 €	66.269,76 €	72.404,55 €	82.979,72 €	92.255,32 €	102.238,54 €	92.887,25 €

4 GJ	Nov 22	Dez 22	Jan 23	Feb 23	Mrz 23	Apr 23	Mai 23	Jun 23	Jul 23	Aug 23	Sep 23	Okt 23
Kontostand:	92.887,25 €	98.145,90 €	111.381,72 €	117.252,19 €	84.698,66 €	92.254,09 €	111.256,92 €	123.582,55 €	136.920,30 €	151.121,73 €	165.794,20 €	183.224,82 €
Gesamt Erlöse aus Kleidung (Provision)	19.134,83 €	21.768,14 €	22.755,87 €	21.378,58 €	20.003,02 €	31.839,93 €	22.964,46 €	24.279,34 €	32.043,43 €	26.511,36 €	27.935,56 €	30.742,27 €
Gesamt Erlöse aus Packages	1.498,00 €	1.498,00 €	3.596,00 €	2.397,00 €	2.697,00 €	3.597,00 €	3.596,00 €	2.996,00 €	2.097,00 €	2.997,00 €	2.997,00 €	- €
Gesamt Erlöse aus Collaboration Plattform	4.770,40 €	4.912,80 €	5.197,60 €	5.411,20 €	5.624,80 €	5.838,40 €	6.052,00 €	6.336,80 €	6.550,40 €	6.764,00 €	6.977,60 €	7.191,20 €
Gesamt Erlöse Shop-in-Shop Miete	1.500,00 €	1.500,00 €	1.500,00 €	1.500,00 €	1.500,00 €	1.500,00 €	1.500,00 €	1.500,00 €	1.500,00 €	1.500,00 €	1.500,00 €	1.500,00 €
Gesamt Erlöse aus Versand:	6.454,72 €	7.343,01 €	7.676,20 €	7.211,60 €	6.747,59 €	10.740,51 €	7.746,56 €	8.190,11 €	10.809,16 €	8.943,03 €	9.423,46 €	10.370,24 €
Erlöse:	33.357,96 €	37.021,96 €	40.725,67 €	37.898,39 €	36.572,41 €	53.515,85 €	41.859,02 €	43.302,24 €	52.999,98 €	46.715,39 €	48.833,61 €	49.803,72 €
Gründungskosten/Rechtliche Beratung:	1.272,29 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €
Bankgebühren:	190,41 €	84,11 €	85,46 €	100,96 €	88,24 €	89,67 €	105,25 €	92,62 €	94,14 €	109,81 €	97,27 €	98,88 €
Sonstiges:	1.157,63 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €
Versicherung:	1.157,63 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €
Personal:	12.000,00 €	12.000,00 €	17.212,40 €	17.212,40 €	17.212,40 €	17.212,40 €	17.212,40 €	17.212,40 €	22.424,80 €	17.212,40 €	17.212,40 €	17.212,40 €
Steuerberater:	500,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	500,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	500,00 €	0,00 €	0,00 €	500,00 €
Mietaufwand	735,00 €	735,00 €	735,00 €	735,00 €	735,00 €	735,00 €	735,00 €	735,00 €	735,00 €	735,00 €	735,00 €	735,00 €
Büromaterial	173,64 €	173,64 €	173,64 €	173,64 €	173,64 €	173,64 €	173,64 €	173,64 €	173,64 €	173,64 €	173,64 €	173,64 €
Kammerumlage:	0,00 €	0,00 €	122,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €
IT-Kosten:	873,55 €	873,55 €	873,55 €	873,55 €	873,55 €	873,55 €	873,55 €	873,55 €	873,55 €	873,55 €	873,55 €	873,55 €
Marketing:	2.770,00 €	2.570,00 €	7.970,00 €	2.570,00 €	2.570,00 €	4.570,00 €	2.570,00 €	2.570,00 €	3.070,00 €	3.070,00 €	2.770,00 €	4.470,00 €
Kosten Stationärer Handel:	0,00 €	0,00 €	0,00 €	40.760,00 €	110,00 €	110,00 €	110,00 €	110,00 €	110,00 €	110,00 €	110,00 €	110,00 €
Logistikkosten	5.858,47 €	6.966,41 €	6.966,41 €	6.545,00 €	6.124,12 €	9.745,89 €	7.030,23 €	7.432,55 €	9.808,15 €	8.115,49 €	8.551,25 €	9.410,03 €
Transaktionskosten	602,69 €	685,63 €	716,74 €	673,36 €	630,03 €	1.002,86 €	723,31 €	764,72 €	1.009,27 €	835,03 €	879,88 €	968,29 €
Verpackungs-Bänder-Kosten	808,00 €	0,00 €	0,00 €	808,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	808,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €
Köst												30.633,62 €
Aufwände:	28.099,31 €	23.786,13 €	34.855,21 €	70.451,91 €	29.016,98 €	34.513,01 €	29.533,39 €	29.964,49 €	38.798,55 €	32.042,92 €	31.403,00 €	65.185,42 €
Kontostand:	98.145,90 €	111.381,72 €	117.252,19 €	84.698,66 €	92.254,09 €	111.256,92 €	123.582,55 €	136.920,30 €	151.121,73 €	165.794,20 €	183.224,82 €	167.843,11 €

Liquiditätsplan

5 GJ	Nov 23	Dez 23	Jan 24	Feb 24	Mrz 24	Apr 24	Mai 24	Jun 24	Jul 24	Aug 24	Sep 24	Okt 24
Kontostand:	167.843,11 €	178.590,57 €	198.003,15 €	214.467,47 €	230.788,61 €	244.721,01 €	274.257,97 €	287.208,28 €	300.128,37 €	316.683,19 €	333.480,45 €	351.797,78 €
Gesamt Erlöse aus Kleidung (Provision)	38.770,57 €	38.355,40 €	37.954,09 €	33.809,56 €	31.325,33 €	47.387,07 €	30.626,39 €	30.902,19 €	38.967,69 €	32.117,23 €	32.372,23 €	32.623,68 €
Gesamt Erlöse aus Packages	4.496,00 €	2.696,00 €	4.496,00 €	3.596,00 €	3.896,00 €	5.395,00 €	3.296,00 €	4.195,00 €	4.195,00 €	4.496,00 €	5.095,00 €	- €
Gesamt Erlöse aus Collaboration Plattform	7.476,00 €	7.760,80 €	8.045,60 €	8.330,40 €	8.615,20 €	8.971,20 €	9.256,00 €	9.540,80 €	9.825,60 €	10.110,40 €	10.466,40 €	10.751,20 €
Gesamt Erlöse Shop-in-Shop Miete	1.500,00 €	1.500,00 €	1.500,00 €	1.500,00 €	1.500,00 €	1.500,00 €	1.500,00 €	1.500,00 €	1.500,00 €	1.500,00 €	1.500,00 €	1.500,00 €
Gesamt Erlöse aus Versand:	13.078,41 €	12.938,37 €	12.802,99 €	11.404,92 €	10.566,92 €	15.985,00 €	10.331,15 €	10.424,19 €	13.144,91 €	10.834,05 €	10.920,07 €	11.004,89 €
Erlöse:	65.320,99 €	63.250,57 €	64.798,68 €	58.640,88 €	55.903,45 €	79.238,27 €	55.009,54 €	56.562,18 €	67.633,19 €	59.057,68 €	60.353,70 €	55.879,77 €
Gründungskosten/Rechtliche Beratung:	1.335,90 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €
Bankgebühren:	215,43 €	107,31 €	109,11 €	123,14 €	112,81 €	114,72 €	128,86 €	118,64 €	120,67 €	134,93 €	124,83 €	126,98 €
Sonstiges:	1.215,51 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €
Versicherung:	1.215,51 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €
Personal:	25.424,80 €	20.212,40 €	20.212,40 €	20.212,40 €	20.212,40 €	20.212,40 €	20.212,40 €	20.212,40 €	25.424,80 €	20.212,40 €	20.212,40 €	20.212,40 €
Steuerberater:	500,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	500,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	500,00 €	0,00 €	0,00 €	500,00 €
Mietaufwand	771,75 €	771,75 €	771,75 €	771,75 €	771,75 €	771,75 €	771,75 €	771,75 €	771,75 €	771,75 €	771,75 €	771,75 €
Büromaterial	182,33 €	182,33 €	182,33 €	182,33 €	182,33 €	182,33 €	182,33 €	182,33 €	182,33 €	182,33 €	182,33 €	182,33 €
Kammerumlage:	0,00 €	0,00 €	122,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €
IT-Kosten:	916,69 €	916,69 €	916,69 €	916,69 €	916,69 €	916,69 €	916,69 €	916,69 €	916,69 €	916,69 €	916,69 €	916,69 €
Marketing:	7.840,00 €	7.640,00 €	11.340,00 €	7.640,00 €	7.640,00 €	9.640,00 €	7.640,00 €	9.140,00 €	8.140,00 €	8.140,00 €	7.840,00 €	10.040,00 €
Kosten Stationärer Handel:	1.060,00 €	1.060,00 €	1.060,00 €	1.060,00 €	1.060,00 €	1.060,00 €	1.060,00 €	1.060,00 €	1.060,00 €	1.060,00 €	1.060,00 €	1.060,00 €
Logistikkosten	11.866,47 €	11.739,44 €	11.616,65 €	10.348,54 €	9.588,43 €	14.502,88 €	9.374,58 €	9.458,96 €	11.926,78 €	9.830,73 €	9.908,75 €	9.985,69 €
Transaktionskosten	1.221,15 €	1.208,08 €	1.195,44 €	1.064,90 €	986,65 €	1.492,55 €	964,64 €	973,32 €	1.227,36 €	1.011,59 €	1.019,62 €	1.027,54 €
Verpackungs-Bänder-Kosten	808,00 €	0,00 €	808,00 €	0,00 €	0,00 €	808,00 €	808,00 €	808,00 €	808,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €
Köst												47.864,01 €
Aufwände:	54.573,53 €	43.837,99 €	48.334,36 €	42.319,74 €	41.971,05 €	49.701,31 €	42.059,24 €	43.642,09 €	51.078,37 €	42.260,42 €	42.036,38 €	92.687,39 €
Kontostand:	178.590,57 €	198.003,15 €	214.467,47 €	230.788,61 €	244.721,01 €	274.257,97 €	287.208,28 €	300.128,37 €	316.683,19 €	333.480,45 €	351.797,78 €	314.990,16 €

Gewinn und Verlust - Rechnung

Text	1 GJ	2 GJ	3 GJ	4 GJ	5 GJ
Gesamt Erlöse aus Kleidung (Provision)	37.262,46 €	53.936,70 €	134.792,91 €	301.356,80 €	425.211,44 €
Gesamt Erlöse aus Packages	9.587,00 €	17.081,00 €	20.976,00 €	29.966,00 €	45.852,00 €
Gesamt Erlöse Collaboration Plattform	- €	5.411,20 €	45.212,00 €	71.627,20 €	109.149,60 €
Gesamt Erlöse Shop-in-Shop Miete	- €	- €	- €	18.000,00 €	18.000,00 €
Gesamt Erlöse aus Versand:	12.569,68 €	18.194,38 €	39.143,98 €	101.656,19 €	143.435,88 €
Erlöse Gesamt:	59.419,14 €	94.623,28 €	240.124,89 €	522.606,19 €	741.648,92 €
Gründungsaufwand / Rechtliche Beratung	1.712,00 €	1.154,00 €	1.211,70 €	1.272,29 €	1.335,90 €
Bankgebühren	812,02 €	823,39 €	1.002,28 €	1.236,84 €	1.537,44 €
Sonstige Aufwände	1.000,00 €	1.050,00 €	1.102,50 €	1.157,63 €	1.215,51 €
Versicherungsaufwand	1.000,00 €	1.050,00 €	1.102,50 €	1.157,63 €	1.215,51 €
Personalaufwand	14.400,00 €	19.200,00 €	72.000,00 €	201.336,40 €	252.973,60 €
Steuerberater	2.000,00 €	2.000,00 €	2.000,00 €	2.000,00 €	2.000,00 €
Büromaterial	1.800,00 €	1.890,00 €	1.984,50 €	2.083,73 €	2.187,91 €
Mietaufwand	- €	- €	8.400,00 €	8.820,00 €	9.261,00 €
Kammerumlage	188,00 €	122,00 €	122,00 €	122,00 €	122,00 €
IT-Aufwand:	7.948,38 €	10.400,13 €	9.989,64 €	10.482,63 €	11.000,26 €
Marketing-Aufwand	7.240,00 €	8.520,00 €	31.340,00 €	41.540,00 €	102.680,00 €
Kosten Stationärer Handel	- €	- €	- €	21.140,00 €	12.720,00 €
Logistik	10.242,99 €	16.548,03 €	34.278,87 €	92.251,78 €	130.147,90 €
Transaktionskosten	1.852,74 €	1.698,84 €	4.245,56 €	9.491,80 €	13.392,84 €
Verpackungsaufwand	1.385,64 €	2.447,61 €	2.424,00 €	2.424,00 €	4.848,00 €
Abschreibung	105,00 €	1.105,00 €	1.105,00 €	3.555,00 €	3.555,00 €
Aufwand Gesamt	51.686,76 €	68.009,00 €	172.308,56 €	400.071,71 €	550.192,86 €
Bilanzgewinn vor Steuern	7.732,38 €	26.614,29 €	67.816,33 €	122.534,49 €	191.456,06 €
- Köst:	1.933,09 €	6.653,57 €	16.954,08 €	30.633,62 €	47.864,01 €
Bilanzgewinn	5.799,28 €	19.960,71 €	50.862,25 €	91.900,87 €	143.592,04 €

Break Even	1 GJ	2 GJ	3 GJ	4 GJ	5 GJ
Verkaufte Kleidungsstücke	2.536	3.670	9.172	20.507	28.935
Umsatz Kleidung	37.262,46 €	53.936,70 €	134.792,91 €	301.356,80 €	425.211,44 €
Umsatz Versand	12.569,68 €	18.194,38 €	39.143,98 €	101.656,19 €	143.435,88 €
Umsatz Gesamt	49.832,14 €	72.131,08 €	173.936,89 €	403.012,99 €	568.647,32 €
Erlöse je Stück	19,65 €	19,65 €	19,65 €	19,65 €	19,65 €
Fixe Kosten	36.405,40 €	45.424,52 €	129.375,62 €	293.820,40 €	399.616,21 €
Variable Kosten	13.481,36 €	20.694,48 €	40.948,43 €	104.167,58 €	148.388,74 €
Variable Kosten je Stück	5,32 €	5,64 €	4,46 €	5,08 €	5,13 €
Deckungsbeitrag	14,34 €	14,01 €	15,19 €	14,57 €	14,52 €
Gesamtdeckungsbeitrag	23.781,09 €	33.242,23 €	93.844,48 €	197.189,22 €	276.822,70 €
Break-Even	2.539	3.241	8.520	20.162	27.514
Break-Even-Umsatz (Provisions- und Versanderlöse)	49.907,02 €	63.700,16 €	167.409,11 €	396.236,43 €	540.716,35 €
Saldo:	- 74,88 €	8.430,93 €	6.527,78 €	6.776,56 €	27.930,97 €

Bilanz			
Aktiva		Passiva	
Umlaufvermögen	Bank	25.000,00 €	Eigenkapital 25.000,00 €
		25.000,00 €	25.000,00 €

1 GJ			
Aktiva		Passiva	
Immaterielle Vermögensgegenstände	Wortmarkenschutz	945,00 €	Eigenkapital 25.000,00 €
Umlaufvermögen	Bank	- €	Ergebnis 5.525,13 €
		945,00 €	30.525,13 €

2 GJ			
Aktiva		Passiva	
Immaterielle Vermögensgegenstände	Wortmarkenschutz	840,00 €	Eigenkapital 30.525,13 €
Anlagevermögen	Geschäftsausstattung (Messe-Stand)	9.000,00 €	Ergebnis - €
Umlaufvermögen	Bank	- €	
		9.840,00 €	30.525,13 €

3 GJ			
Aktiva		Passiva	
Immaterielle Vermögensgegenstände	Wortmarkenschutz	735,00 €	Eigenkapital 30.525,13 €
Anlagevermögen	Geschäftsausstattung (Messe-Stand)	8.000,00 €	Ergebnis - €
Umlaufvermögen	Bank	- €	
		8.735,00 €	30.525,13 €

4 GJ			
Aktiva		Passiva	
Immaterielle Vermögensgegenstände	Wortmarkenschutz	630,00 €	Eigenkapital 30.525,13 €
Anlagevermögen	Geschäftsausstattung (Messe-Stand)	7.000,00 €	Ergebnis - €
	Shop-in-Shop	12.400,00 €	
Umlaufvermögen	Bank	- €	
		20.030,00 €	30.525,13 €

5 GJ			
Aktiva		Passiva	
Immaterielle Vermögensgegenstände	Wortmarkenschutz	525,00 €	Eigenkapital 30.525,13 €
Anlagevermögen	Geschäftsausstattung (Messe-Stand)	6.000,00 €	Ergebnis - €
	Shop-in-Shop	- €	
Umlaufvermögen	Bank	- €	
		6.525,00 €	30.525,13 €

7.5. Software

Für die Erstellung des Shop-in-Shop Systems von Ikonity wird Nopcommerce verwendet. Eine Open-Source E-Commerce Plattform basierend auf Microsoft asp.net-core. Nopcommerce hat sich herauskristallisiert da es von Haus aus Marktplätze unterstützt und die Anbindung von eigenen Webshops für die Designer ermöglicht. Damit mindern sich die Entwicklungskosten auf ein Minimum.

Als Bezahlendienst wurde Stripe ausgewählt da hier Split Payments unterstützt werden und so die Designer direkt über die Plattform ihr Geld erhalten und die Provision bei Ikonity bleibt. Dabei werden von Ikonity keine Zahlungsrelevanten Informationen gespeichert, diese Informationen werden direkt von Stripe verwaltet.

Bei der Logistik haben wir uns für Logsta entschieden, hier werden die Bestellungen direkt in die Applikation von Logsta eingetragen. Eine Schnittstelle zu Logsta ist geplant, sobald die Anzahl der Bestellungen größer als 30 Bestellungen pro Tag wird.

Als Hosting Provider verwenden wir Windows Azure, damit stellen wir die Server auf denen Nopcommerce läuft zur Verfügung.

Im Zuge der weiteren Entwicklung und Minimierung der Retourenquote wird Twinstar an Ikonity angebunden. Dieses System ermöglicht mittels KI die Richtige Größe von Kleidungsstücken zu ermitteln.

Hier eine Übersicht über die Standard Funktionalitäten von Nopcommerce:

Funktionen für Ikonity:

- Anlegen und Bearbeiten von Produkten
- Anlegen und Bearbeiten von Produktkategorien
- Erstellen von Online Shops für Designer
- Erstellen von Designer Profilen
- Anmeldung von neuen Designern
- Prüfung der von den Designern angelegten Produkte
- Anbindung an Google Tag Manager
- Anbindung mit Facebook Pixel
- Anbindung an ein Newsletter System – Elastic Mails
- Anlegen von Attributen für Produkte wie Material, Zertifizierungen, Farbe, Größe
- Anlegen von Blog Artikeln

Funktionen für die Designer:

- Upload des Firmen-Logos
- Einstellen des Beschreibungstextes für die Designer Profilseite
- Anlegen von Produkten
- Benachrichtigung bei Bestellungseingang
- Verfolgung von Lieferungen

Funktionen für den Kunden:

- Kaufen von Produkten
- Ansehen der Designerprofile
- Wunschliste für Produkte

- Suche von Produkten
- Blogartikel
- Zahlung über EPS, Sofort-Überweisung, Rechnung, Kreditkarte

Funktionen welche entwickelt werden müssen:

- Hinterlegen von Videos beim Designer (erledigt)
- Hinterlegen von Facebook Profil beim Designer (erledigt)
- Hinterlegen von Instagram Profil beim Designer (erledigt)
- Erstellung von Stripe Accounts für die Designer (erledigt)
- Hinterlegen der Daten über die Produktion beim Designer (erledigt)
- Hinterlegen der Daten über die Zertifikate beim Designer (erledigt)
- Hinterlegen der Daten für die verwendeten Materialien beim Designer (erledigt)
- Automatisierte Auszahlung über Stripe für den Kunden und den Designer (erledigt)

Übersicht über die Serverinfrastruktur:

