

BUSINESSPLAN

360° INTERIOR DESIGN STUDIO

Plane Küche, Bad, Wohn- & Schlafzimmer auf Maß
— mit Ø Auftragswerten von **15.000–40.000 €**.

900+ Partnerhäuser in über 20 Ländern arbeiten seit Jahrzehnten mit diesem System.



SCHMIDT
Küchen und Wohnwelten

KÜCHE · WOHNEN · BAD

Auf einen Blick

Die wichtigsten Kennzahlen

bis 250.000 €

GESAMTKAPITALBEDARF

60.000 €

EIGENKAPITAL

12–24 Monate

BREAK-EVEN

37–40 %

ROHERTRAGSMARGE

Inhalt

01	Executive Summary	03
02	Unternehmensbeschreibung & Vision	04
03	Produkt- & Dienstleistungsportfolio	05
04	Standort, Immobilie & Logistik	06
05	Marketing- & Vertriebsstrategie	07
06	Organisation & Management	08
07	Finanzplan & Wirtschaftlichkeitsprognose	09
08	Unterstützungsleistungen der SCHMIDT-Zentrale	10



Executive Summary

Das Partnerhaus im Überblick

Der vorliegende Businessplan beschreibt die strategische Ausrichtung, die operativen Rahmenbedingungen und die finanzielle Planung für die Gründung eines exklusiven Partnerhauses als selbstständiger Partner der renommierten Marke SCHMIDT. Das etablierte System bietet eine fundierte Grundlage auf Basis einer über 90-jährigen Tradition im Bereich des Küchen- und Wohnmöbelbaus.

Mit einem kalkulierten Gesamtkapitalbedarf von bis zu 250.000 Euro, wovon 60.000 Euro als liquides Eigenkapital vom Gründer eingebracht werden, wird ein tragfähiges und rentables Geschäftsmodell realisiert. Die Gewinnschwelle (Break-even) wird erfahrungsgemäß innerhalb von 12 bis 24 Monaten erreicht. Ab dem dritten Geschäftsjahr wird ein stabiler, durchschnittlicher Jahresnettoumsatz prognostiziert, bei einer attraktiven Rohertragsmarge von 37 % bis 40 %.

Über 90 Jahre SCHMIDT

Unternehmensbeschreibung & Vision

Das saarländische Familienunternehmen SCHMIDT-Küchen mit Sitz in Türkismühle wurde vor mehr als 90 Jahren gegründet und blickt auf eine lange Tradition im Küchen- und Wohnmöbelbau zurück. Heute ist das Unternehmen ein integraler Bestandteil der SCHMIDT Groupe, welche zukunftsorientiert durch die Präsidentin-CEO Anne Leitzgen, Enkelin des Gründers, geführt wird.

Die SCHMIDT Groupe gehört zu den Top 10 Küchenherstellern in Europa und zählt mit ihrem Partnernetzwerk zu den Top 10 Möbelhändlern Europas sowie zu den Top 30 weltweit (mit den Marken Schmidt, Cusinella & ID Pro). Aktuell verfügt die Marke SCHMIDT über eine starke europäische Präsenz mit über 900 Stores. Dieses bewährte Netzwerk soll durch den neuen Standort nachhaltig erweitert werden.

VISION

Die größte und beliebteste Home-Design-Marke in Europa zu werden, die Kunden durch inspirierende Ideen begeistert („Good Vibe“).

Das wesentliche Alleinstellungsmerkmal (USP) und die Abgrenzung zu herkömmlichen, reinen Küchenstudios liegen in der Bereitstellung ganzheitlicher, individueller Systemlösungen für die Bereiche Küche, Wohnen und Bad.





Küche



Wohnen



Bad

Produkt- & Dienstleistungsportfolio

Küche, Wohnen und Bad aus einer Hand

Das Portfolio zeichnet sich durch ein umfangreiches, qualitativ hochwertiges Spektrum an Home-Design-Elementen aus. Diese zeichnen sich durch ein Höchstmaß an Individualisierbarkeit aus und bieten maßangefertigte Lösungen für die Kernbereiche moderne Küche, innovative Wohnwelten und funktionale sowie ästhetische Bäder. Durch dieses breite Spektrum hebt sich das Studio signifikant vom klassischen Wettbewerb ab.

Der Fokus liegt auf dem gehobenen und kundenorientierten Segment. Dass dieses Premium-Konzept im Markt hervorragend angenommen wird, zeigt sich am aktuellen durchschnittlichen Bruttoumsatz pro verkaufter Küche. Ergänzende Erlöse aus Wohnmöbeln und Badkonzepten steigern den durchschnittlichen Auftragswert pro Kunde weiter.

ca. 13.000 €

Ø BRUTTOUMSATZ PRO VERKAUFTE KÜCHE

Das Ladenlokal

Standort, Immobilie & Logistik

Für den Erfolg des Partnerhauses ist die Wahl des Standorts entscheidend. Das Konzept sieht Standorte vor, die dem offiziellen SCHMIDT-Konzept entsprechen. Die optimale Shop-Größe bewegt sich in einem Rahmen von ca. 70 bis 200 qm Ausstellungsfläche, um die Wohnwelten adäquat und inspirierend präsentieren zu können.

Als rechtliche Struktur für das operative Geschäft wird eine GmbH gegründet. Diese zu gründende GmbH des Inhabers tritt offiziell als Mieter des Ladenlokals auf. Der Ladenbau wird vollkommen individuell auf den spezifischen Standort abgestimmt und nach dem SCHMIDT-Konzept eingerichtet. Dies beinhaltet eine präzise Anpassung der Ausstellung an die örtlichen Gegebenheiten in enger Abstimmung mit dem Inhaber sowie die Umsetzung der markanten und professionellen Außengestaltung (Außenbeschilderung).

Die Logistikprozesse sind hocheffizient organisiert: Die Belieferung mit Ware erfolgt direkt durch SCHMIDT. Als Lagerfläche nutzt das Studio entweder ein eigenes, angeschlossenes Lager oder arbeitet mit einem spezialisierten Logistikpartner zusammen, um eine reibungslose Auslieferung und Montage beim Endkunden zu gewährleisten.



SCHMIDT Marketing

Marketing- & Vertriebsstrategie

Das Marketing basiert auf einer dualen Strategie aus zentralen und lokalen Maßnahmen. Die Marketingstrategie unterstützt den Verkaufsprozess maßgeblich durch vielseitige und reichweitenstarke Marketingmaßnahmen sowie durch gezielte Verkaufsförderungsmaßnahmen.

2 %

DES NETTO-UMSATZES ALS LAUFENDE GEBÜHR FÜR DIE MARKENPOLITIK

Zur Finanzierung dieser Marketingpräsenz wird eine laufende Gebühr in Höhe von 2 % des Netto-Umsatzes für die Markenpolitik erhoben und an die Zentrale abgeführt.

Ein wesentlicher digitaler Erfolgsfaktor ist die bereitgestellte IT-Infrastruktur. Für den gesamten Vertriebsprozess und das Management kommt eine perfekt auf die SCHMIDT-Prozesse abgestimmte, hauseigene Software zum Einsatz. Diese deckt die Planung der ganzheitlichen SCHMIDT-Lösungen (Küche, Wohnwelten, Bad), den eigentlichen Verkauf, umfassende Verkaufsanalysen sowie das gesamte Studiomanagement ab.



Ihr Profil

Organisation & Management

Der Erfolg des Studios hängt maßgeblich von der Unternehmerpersönlichkeit des Gründers ab. An den Partner werden daher klare, anspruchsvolle Anforderungen gestellt:

- Unternehmertyp mit nachweisbarer Führungserfahrung, ausgeprägten Managementfähigkeiten und einem besonderen Motivationstalent, Teams zu inspirieren, zu führen und gemeinsam ambitionierte Ziele zu erreichen
- Unbedingter Wille und Motivation zur aktiven eigenen Verkaufstätigkeit im Studio
- Ausgeprägtes Organisationstalent sowohl für den Verkauf als auch für die gesamte Projekt- und Abwicklungssteuerung
- Fundierte vertriebliche oder verkäuferische Erfahrung im Möbelbereich
- Solide betriebswirtschaftliche Kenntnisse zur sicheren Steuerung der GmbH-Kennzahlen
- Nachweis über frei verfügbares Eigenkapital von mindestens 60.000 Euro
- Strategische Bereitschaft und Ambition zu zukünftigem Wachstum und weiterer Expansion im Netzwerk



Finanzplan

Wirtschaftlichkeitsprognose

Der Finanzplan basiert auf den langjährigen Erfahrungswerten des SCHMIDT-Netzwerks. Die tatsächliche Investitionshöhe richtet sich primär nach dem baulichen Zustand der gewählten Immobilie (Boden, Decke, Wand, Ladenbau, Beleuchtung und Außenbeschilderung) und liegt erfahrungsgemäß bei bis zu 250.000 €.

Investitions- und Kapitalbedarfsplan

Position	Budget	Verwendungszweck
Gründung Gesellschaft	25.000 €	Erforderliches gesetzliches Stammkapital der GmbH
Betriebsmittel / Anlaufkosten	200.000 €	Ladenbau und qualitative Ausstellungsware (Boden, Decke, Wand, Beleuchtung)
Weitere Investitionen	25.000 €	EDV-Infrastruktur, Softwarelizenzen und interne Investitionen
Gesamtkapitalbedarf	250.000 €	Gesamtes notwendiges Startkapital zur schlüsselfertigen Eröffnung
Nachzuweisendes Eigenkapital	60.000 €	Mindestanforderung an frei verfügbaren, liquiden Eigenmitteln

Erlös- und Rentabilitätsvorschau

Kennzahl	Planwert (Erfahrungswerte)
Durchschnittliche Rohertragsmarge	37 % bis 40 % (variiert je nach Kostenstruktur und Geräteauswahl)
Gewinnschwelle (Break-even)	nach ca. 12 bis 24 Monaten im operativen Betrieb

Das SCHMIDT-Konzept

Unterstützungsleistungen der Zentrale

Das SCHMIDT-Markenkonzept zeichnet sich durch eine außergewöhnlich intensive, partnerschaftliche Unterstützung aus („Partnerhauskonzept“). Dies stellt für den Gründer ein hohes Gut und ein existenzielles Fundament für eine dauerhaft erfolgreiche Zusammenarbeit dar.

- Professionelle und datengestützte Unterstützung bei der Standortsuche sowie der detaillierten Standortbewertung
- Fundierte Beratung bei der gesamten Studiokalkulation, der Koordination des Businessplans und der Strukturierung der Finanzierung
- Vollständige, schlüsselfertige architektonische Planung und professioneller Ladenbau des Studios
- Bereitstellung einer detaillierten und exklusiven Verkaufsgebiets-Analyse zur Marktpotenzialausschöpfung
- Umfassende Erst- und Weiterbildung des Inhabers sowie des gesamten angestellten Studio-Teams durch die eigene SCHMIDT-Schulungsakademie
- Kontinuierliches, praxisnahes Vor-Ort-Coaching („on the Job“) direkt im Verkaufsraum
- Individuelle, dauerhafte und persönliche Betreuung durch erfahrene Gebietsmanager sowie den zentralen Customer Service
- Vertragliche Sicherheit durch einen unbefristeten Partnerhausvertrag mit einer garantierten Mindestlaufzeit von 5 Jahren
- Vertragliche Sicherheit durch einen definierten Gebietsschutz

GRÜNDUNG
MIT SCHMIDT

SCHMIDT
Küchen und Wohnwelten