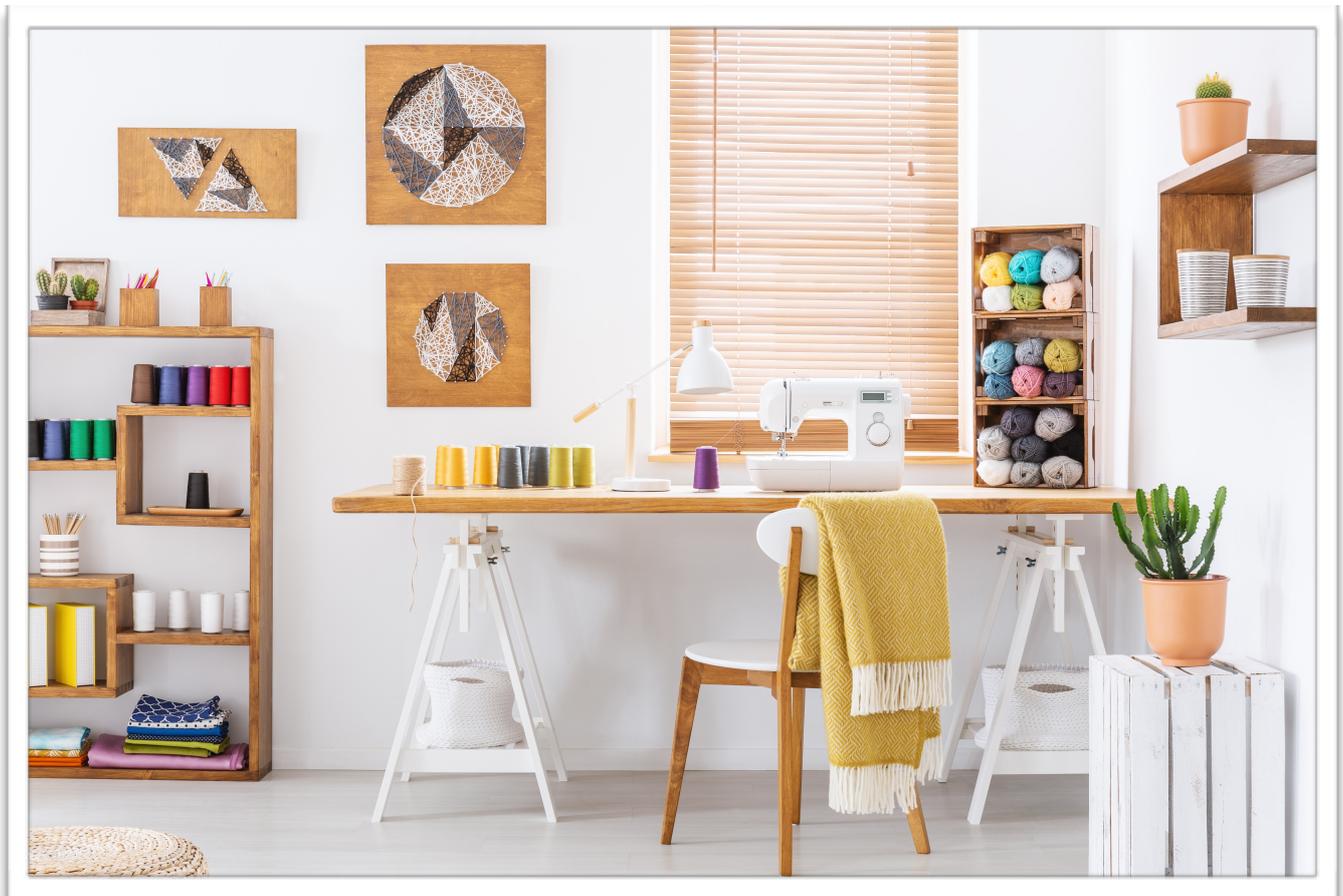


Dein eigenes Näh-Business - Ist das Profitabel? Oder wird es für immer nur ein Hobby bleiben?



Hast du dich selbst schon mal gefragt, wenn dein Traum in Erfüllung geht und du dein eigenes Näh-Business hättest, ob es profitabel wäre? Oder hat dich dein Partner dies gefragt?

Bevor man bewerten kann ob ein Business sich lohnt/profitabel ist, sollte erst mal eine gute Kalkulation von allen Kosten und den Verkaufspreisen statt finden. Des Weiteren braucht ein Gewerbe mindestens 2-3 Jahre bis es sich rentiert und Gewinne abwirft. Trotzdem ist es wichtig seine Preise von Anfang an gut zu kalkulieren, damit man schneller in die Pluszone kommt.

Dabei ist es egal wo du gerade stehst! Erst mal gerne Träumen und Visionen entwickeln. Stelle dir dein Traum-Unternehmen vor. Wie sieht es aus? Arbeitest du alleine oder hast du Mitarbeiter? Welche Produkte bietest du an?

Jedoch um diese ganzen Kosten kalkulieren zu können, brauchst du erstmal gewisse Zahlen und auch welche Kosten auf dich zukommen. Dazu zählen einmalige Kosten und laufende Kosten
Einmalige Kosten sind:

Einmalige Kosten Anfangskosten:

Gewerbeanmeldung 25€-80€

Evtl HWK Anmeldung 80 € (für Eintragung in Handwerksrolle)

(Bsp HWK Flensburg) 215€ (Jahresbeitrag bis 15.000€ Jahresgewinn)

Evtl Bauamt für Nutzungsänderung

(Professionelles Logo

Erstellen lassen ab 500€)

(Webseite erstellen lassen ab 700€)

(Nähmaschine professionelle ab 1500€)

(Evtl. Overlock)

Mehrmals auftretende Kosten:

Werbekosten (Flyer, Visitenkarten)

Verpackungen

Klebeband

Materialkosten wie Stoffe etc.

Werbekosten (hierfür kannst du dir auch ein Budget setzen)

Laufende wiederkehrende Kosten:

Verpackungslizenz	ab 15€/Jahr
BG ETEM	ca.15€/Monat
Haftpflicht	ca. 35€/Monat
Müllgebühren	ca 5-10€/Monat
Webseite Host	ab 15€/Monat
Rechtstexte	ab 15€/Monat
Telefon/Internet	ab 20€/Monat
Krankenversicherung	ab 180€/Monat

Ganz wichtig dein Stundensatz (mindestens 15€):_____

Überlege dir dein Sortiment und schreibe alles auf, was du dafür benötigst. Auch z.B die Bonbons die du für die Kunden als Dankeschön ins Paket legen möchtest.

Als nächstes überlege dir was du eigentlich mit deinem Unternehmen verdienen möchtest. Ist es z.B

- Finanzierung deines Hobbys mit etwas Plus
- 450€ Job
- Lebensunterhalt damit verdienen und auch raus aus deinem alten Job?

Ich möchte mit meinem Business _____€ jeden Monat verdienen.

Kalkulation Verkaufspreis von Materialpaketen

Der Verkaufspreis sollte gut kalkuliert werden, damit du am Ende des Tages auch etwas verdient hast. Wenn du nur Materialien anbietest, rechne ich dies immer so

Materialeinkaufspreis + 25% (für Gebühren etc) + 19% (für MwSt) +50% (für Gewinn) = mindest Verkaufspreis

Wenn du deine Produkte inklusive Versandkosten anbietest, rechnest du hier auf den mindest Verkaufspreis die Versandkosten. Versandkosten sind Portokosten inklusive Verpackungskosten wie Karton, Klebeband, Füllmaterial etc..

Kalkulation Verkaufspreis von gefertigten Produkten

Materialkosten + Werbekosten + Arbeitsmittel anteilig +
Nebenkosten + Stundensatz + mind. 20% Gewinn = Verkaufspreis

Werbekosten sind Kosten die dir für Werbung etc entstehen, z.B du hast eine Anzeige geschaltet für 20€ und erhältst daraus 10 Bestellungen, dann sind dies Anteilig 2€ Werbekosten pro Bestellung.

Arbeitsmittel sind z.B deine Nähmaschine. Diese wird voraussichtlich 5 Jahre genutzt, also rechnest du den Kaupreis geteilt durch die Monate der Nutzung. Schon hast du einen

Nebenkosten: Dazu zählen Strom, Wasser, Versicherungen, HWK Beitrag, Krankenkassen Beitrag etc.

Angenommen du nähst ein Tasche mit Reisverschluss und Schnalle etc.

Beispiel: 15€ Materialkosten + 2€ Werbekosten + 7,50€
Nebenkosten + 15€ Stundensatz (x 3std) + 20% = 83,40€ mindest
Verkaufspreis

Oder Produktpreis + x 2 oder x 3 = Gewinn (v. 100 od 200 %)

Ich weiß es ist viel Rechnerei, jedoch wenn du deine Preise gut kalkulierst inkl aller Kosten etc. Ist es erstens realistischer und zweitens ist es wahrscheinlich dass du auch deine Wunschsumme jeden Monat erreichen wirst.

Überlege dir auch was du anbieten möchtest,

sind es nur physische Produkte
oder auch Online Produkte wie z.B EBooks, Plotterdateien etc.
Möchtest du einen (eigenen) Laden
oder Online verkaufen
oder beides?

Dieses Thema ist sehr intensiv und wichtig für dein Business. Hier entsteht dein Unternehmen!

Nun zu der Frage ob es profitabel ist, angenommen du möchtest 450€ im Monat als Gewinn haben und wir nehmen die Tasche oben

als Beispiel:

Dann gehören dir die 45€ als Stundensatz und die 20% Gewinn also 16,68€ somit müsstest du 7 Taschen pro Monat verkaufen damit du auf die 450 Euro Gewinn kommen würdest.

$$83,40\text{€} - 20\% = 16,68\text{€} \text{ Gewinn pro Tasche}$$

$$16,68\text{€} + 45\text{€} \text{ (f. Die gearbeiteten Stunden)} = 61,68\text{€}$$

$$450\text{€} / 61,68\text{€} = 7,2 \text{ Taschen die verkauft werden müssten}$$

So kannst du dir dies für jedes Produkt durchrechnen, du kannst an der Gewinnspanne schrauben und natürlich auch an deinem Stundensatz, ebenso könntest du versuchen deine Materialkosten, durch bessere Preise bei deinen Händlern zu senken. Desweiteren solltest du deine Nische definieren oder schärfen, damit du die richtigen Kunden ansprichst und du solltest verschiedene Verkaufswege nutzen.

Ich weiß es ist viel Rechnerei, jedoch wenn du deine Preise gut kalkulierst inkl aller Kosten etc. Ist es erstens realistischer und zweitens ist es wahrscheinlich dass du auch deine Wunschsumme jeden Monat erreichen wirst.

Überlege dir auch was du anbieten möchtest,
sind es nur physische Produkte

oder auch Online Produkte wie z.B EBooks, Plotterdateien etc.
Möchtest du einen (eigenen) Laden
oder Online verkaufen
oder beides?

Viel Spaß nun mein durchrechnen, es ist ganz einfach... trau dich!

Wenn du solche Themen etwas vertiefen möchtest und auch einen kleinen Fahrplan an der Hand haben möchtest, Melde dich jetzt zur Challenge an

<http://erfolgreiches-naehbusiness.de/challenge-5-schritte-zu-deinem-erfolgreichen-naeh-business/>



Liebe Grüße
Ariane

Ariane Krahl – Die Expertin & Coach für dein erfolgreiches Näh-Business

Sie hat ihr erfolgreiches Näh-Business 2016 gegründet und die Anforderungen, Gewerbe anmelden, Versicherungen etc. habe sie damals sehr ins Schwitzen gebracht. Sie hat sich alles selbst beigebracht und ihr Näh-Business vom Hobby zu einem profitablen Business gemacht. Sie stellt Puppen nach Waldorf Art her und verkauft zudem auch Materialpakete. Ihr ist der Umgang mit verschiedensten Kunden vertraut und vertreibt ihre Produkte online, sowie auch offline erfolgreich.

Mit Liebe, Leidenschaft und ihrem Fachwissen, wird sie auch dich an die Hand nehmen können, damit dein Traum Wirklichkeit wird!

Wenn du einen kleinen Fahrplan für deinen Business Start haben willst... dann melde dich jetzt zu meiner Challenge unter

<http://erfolgreiches-naehbusiness.de/challenge-5-schritte-zu-deinem-erfolgreichen-naeh-business/> An.