

Businessplan – Kiosk-Eröffnung in Deutschland

Kostenlose Vorlage bereitgestellt von TOBALIQ – www.tobaliq.com

1. Executive Summary (Zusammenfassung)

Ich plane die Eröffnung eines kleinen Kiosks in [Ort/Stadt], mit Fokus auf klassische Kioskware (Getränke, Snacks, Tabakwaren, Zeitschriften) sowie einem modernen Zusatzsortiment aus **E-Zigaretten, Einweg-Vapes, E-Liquids und Headshop-Artikeln**.

Das Ziel ist es, durch eine attraktive Lage, ein gut abgestimmtes Sortiment und gezielte Kundenbindung schnell stabile Einnahmen zu erzielen. Der Betrieb soll zunächst vom Inhaber geführt werden, ggf. mit Aushilfen an Wochenenden.

2. Standort & Zielgruppe

Standort: [Straße/Ort], Nähe [Bahnhof / Wohngebiet / Uni etc.]

Zielgruppe: Berufspendler, Anwohner, Jugendliche & junge Erwachsene, Laufkundschaft

Vorteil: Hohe Fußgängerfrequenz, Bedarf an Alltags- und Genusswaren, kein direkter Mitbewerber im Umkreis von 300 m

3. Sortiment

- Getränke (alkoholisch & alkoholfrei)
- Süßwaren & Snacks
- Tabakwaren & Zubehör
- E-Zigaretten, Vapes & E-Liquids
- Zeitungen & Magazine
- ggf. Lotto / Telefonkarten / Hygieneartikel

Vape-Produkte sollen ca. 20–30 % des Umsatzes ausmachen, da hier hohe Gewinnspannen bestehen. Bezogen werden diese von **TOBALIQ**, direkt online.

4. Rechtliches & Genehmigungen

- Gewerbeanmeldung beim Gewerbeamt
- Keine Konzession nötig, außer bei Alkoholverkauf über Theke
- Einhaltung des Jugendschutzes & Hygienevorschriften
- Öffnungszeiten gemäß Landesgesetz (NRW: eingeschränkte Sonn- & Feiertagsöffnung)

5. Marketing & Werbung

- Google Maps Eintrag
- Außenwerbung / Leuchtreklame
- Eröffnungsaktion (Rabatt auf Vapes / Gratis-Softdrinks)
- Kundenkarte oder Bonus-System
- Kooperation mit TOBALIQ zur Sichtbarkeit der Vape-Sortimente (z. B. Displays)

6. Investitionsbedarf (geschätzt)

Position	Kosten (€)
Ersteinrichtung & Möbel	8.000
Kassensystem + Software	2.000
Erstausrüstung Waren	10.000 – 15.000
Miete + Kautions (3 Monate)	4.500
Werbung & Außenauftritt	1.500
Rücklagen & Reserven	5.000

Gesamt

ca. 30.000 – 40.000 €

7. Umsatzplanung (1. Jahr – konservativ geschätzt)

- Ø Tagesumsatz: 350–500 €
- Monatlicher Umsatz: 10.000–15.000 €
- Geplanter Jahresumsatz: ca. 120.000–180.000 €

8. Lieferanten & Partner

- TOBALIQ (www.tobaliq.com) – für Vapes, E-Liquids & Zubehör
- Getränke- & Süßwaren-Großhandel
- Pressevertrieb (z. B. PVG)
- ggf. Lotto-Gesellschaft / Telekom-Anbieter

9. SWOT-Analyse

Stärken: Nische mit Vapes, flexible Öffnungszeiten, persönliche Betreuung

Schwächen: Anfangs geringe Markenbekanntheit

Chancen: wachsender Markt für E-Zigaretten & Headshop-Artikel

Risiken: Konkurrenz durch Tankstellen oder Supermärkte

Kostenlose Businessplan-Vorlage von TOBALIQ – Einweg-E-Zigaretten, E-Liquids & Vapes.

Unsere Großhandelspreise: <https://tobaliq.com/product-category/haendler/>