

So startest Du
mit Deinem Modeunternehmen
durch



In dieser Übersicht findest Du alle wichtigen Investitionen,
die Dir dabei helfen, den Grundstein für ein
nachhaltig erfolgreiches Modeunternehmen zu legen.

Kosten.

WOMIT MUSS ICH RECHNEN?

Diese Frage wird mir nahezu von jeder Kundin gestellt. Vielleicht fragst Du Dich ja auch, welche Investitionen erforderlich sind, um Dein Modeunternehmen nachhaltig erfolgreich am Markt zu positionieren?

Heute bekommst Du endlich Klarheit. Auf den kommenden Seiten erwarten Dich ganz viele Informationen zu Deinen Investitionen:

1.

Ich verrate Dir, **welche Investitionen für den erfolgreichen Aufbau eines Modeunternehmens erforderlich sind.**

2.

Du bekommst von mir auch **eine erste Einschätzung der jeweiligen Investitionshöhe.** Außerdem erfährst Du auch, **wie lange es dauert,** bis Du Deine Investitionen erfahrungsgemäß wieder drin hast.

3.

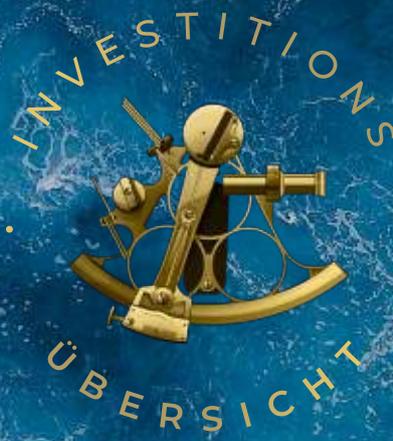
On top habe ich einen Bonus für Dich: Ich verrate Dir nämlich auch, worin Du meiner Meinung nach gerade zu diesem Zeitpunkt, an dem Du gerade stehst, kein Geld investieren solltest.

Startklar? Dann hoch die Segel und **los geht dat!**

Viel Spaß wünscht Dir

Dein Modekapitän

Judith



**Hol Dir alle Tipps für den erfolgreichen Aufbau
Deines Modeunternehmens**

Du möchtest Dein eigenes Modeunternehmen auf- oder ausbauen?

Dann hol Dir alle Tipps auf meinem Instagram Account:

Dort erwarten Dich:

- ... spannende Brancheninsides
- ... hilfreiche Businessstipps
- ... ein Blick hinter die Kulissen

Bist Du dabei?

KOMM AN BOARD

In den folgenden Zeilen erzähle ich Dir mehr darüber, was Du eigentlich in den Auf- und Ausbau Deines Modeunternehmens investieren musst. Dabei habe ich die erforderlichen Investitionen in verschiedene Blöcke gegliedert, so dass Du schnell alle relevanten Informationen findest.

Investition

IN DEINE PRODUKTENTWICKLUNG

1.

Tech Pack pro Produkt inkl. technischer Zeichnung und Nähanleitung

Die Erstellung des Tech Packs, also der Produktionsunterlage, solltest Du einem Profi geben. Wir empfehlen hier zum Beispiel immer eine Dienstleisterin aus unserem Netzwerk, die praktisch schon jedes Produkt perfekt für die Fertigung vorbereitet hat.

Auf dem Tech Pack ist eine korrekte technische Skizze des Produktes, eine Nähanleitung und die vollständige Liste aller zu verwendenden Materialien und Zutaten abgebildet.

Der Preis für ein Tech Pack hängt von zwei wesentlichen Faktoren ab:

- ▶ Aufwand des Produktes (Menge der Nähte usw. erhöht den Beschreibungs- und Zeichenaufwand verständlicherweise)
- ▶ Kollektionsgröße, bei mehr Teilen sinkt der Preis pro Stück

Ich gebe Dir mal zwei konkrete Beispiele:

Beispiel 1: Einfaches Businesskleid mit Teilungsnaht hinten, zwei Brustabnähern und ein bis zwei Details beispielsweise je nach Produktion in Europa

Technische Zeichnung 60 – 80 €

Tech Pack 100 – 125 €

**>> zusammen ca. 200 € pro Modell
bei einer Kollektionsgröße von 6 Teilen**

Beispiel 2: Kinderleggings, einfacher Schnitt aus Baumwolljersey (auch bedruckt)

Technische Zeichnung 60 €

Tech Pack ca. 75 – 100 €

>> zusammen ca. 150 € pro Modell bei einer Kollektionsgröße von 6 Leggings

2. Schnittentwicklung inkl. digitalem Export und Gradierung (Größenanpassungen)

Die Schnittführung ist ein wesentlicher Erfolgsfaktor Deines Produktes. Die Passform spielt für Deine Konsumentin eine essentielle Rolle bei ihrer Kaufentscheidung.

Deshalb würde ich hier niemals dran sparen. Wo eine gute Schnittdirectrice sonst noch den Unterschied macht: Bei dem Schnittlagenbild, d.h. wie die Schnittteile in ein Material so eingelegt werden, dass möglichst wenig Stoff verbraucht wird. Gerade in den heutigen Zeiten essentiell.

Auch hier habe ich Dir wieder zwei Beispiele mitgebracht, da die Preise je nach Aufwendigkeit des Produktes stark variieren können:

**>> Für einen Schnitt inklusive Gradierung eines Businesskleids
(auf Basis einer Kollektion mit 6 Modellen)
bei 10 Schnittteilen ca. 380 €**

**>> Für den Schnitt einer Kinderleggings einer gleich großen Kollektion
inkl. Gradierung
bei 2 Schnittteilen ca. 76 €**

3. Material und Zutaten

Hier fällt alles darunter, was Du für die Erstellung Deines Produktes brauchst.

Das können beispielsweise sogenannte Oberstoffe sein, genauso wichtig sind aber auch Vlieseline/Einlage und alle Arten von Zutaten wie Reißverschlüsse usw.

Die Kosten entstehen hier pro Produkt, d.h. Du hast einen Aufwand pro Produkt. Bei der finalen sogenannten bulk production, also alles was Du später in (kleinerer oder größerer) Masse fertigst, sollten die Kosten für Material und Zutaten zu Beginn bei etwa 10% vom Verkaufspreis liegen. Ich weiß, in der aktuellen Beschaffungssituation echt nicht easy.

Für die Musterung, also die ersten Tests solltest Du unbedingt etwas mehr Kosten einplanen, da einzelne Meter Stoff beispielsweise in der Regel deutlich teurer sind.

Folgende Kostenblöcke solltest Du jeweils für die Musterung und die bulk production wenn für Dein Produkt erforderlich einplanen:

- ▶ Oberstoff
- ▶ Vlieseline
- ▶ Futter
- ▶ Zutaten wie Reißverschlüsse, Bänder, Nieten etc.
- ▶ Etiketten zum Einnähen

4. Musterung

Unter der Musterung versteht man die ersten Probeläufe, bei denen Dein Produkt von der Produktion erstmalig hergestellt wird. Nach dem ersten Probelauf kannst Du die Qualität der Fertigung und auch die Schnittführung besser überprüfen.

Häufig kalkuliert Deine Produktion die Musterung so, dass der finale Produktionspreis * 3 gerechnet wird. Ich zeige Dir das nochmal an unseren konkreten Beispielen:

Einfaches Businesskleid mit Teilungsnäht hinten, zwei Brustabnähern und ein bis zwei Details beispielsweise je nach Produktion in Europa

**>> Finale Produktion ca. 25 € (bei ca. 50 – 70 Stück pro Modell)
Musterkosten 25 * 3 = 75 €**

Kinderleggings, einfacher Schnitt aus Baumwolljersey (auch bedruckt)

**>> Finale Produktion ca. 5 € (bei ca. 50 – 70 Stück pro Modell)
Musterkosten 5 * 2 = 15 €**

Die Preise können je nach Produktion noch einmal deutlich nach oben bzw. unten variieren.

Das bringt es Dir:

Die Kosten für die Entwicklung sind essentiell, damit Du am Ende ein wertiges Produkt anbieten kannst. Bei den einzelnen Kostenblöcken gilt das Prinzip "So viel wie nötig, so wenig wie möglich." Die Preis-Einschätzungen basieren auf meinen Praxiserfahrungen mit meinen über 200 Beratungskunden in den letzten 5 Jahren.

Darauf kannst Du an dieser Stelle verzichten:

- ▶ **Trendresearch** Aus meiner Sicht ein Punkt, den Du in der ersten Saison auf jeden Fall sehr gut alleine abdecken kannst, da Du in der Regel ja auch Dein Unternehmen mit konkreten Produktideen aufbauen willst.
- ▶ **Kostspielige Produktentwicklung** z.B. durch eine Produktionsagentur oder eine Produktion
Manche Agenturen oder Produktionsstätten können für Dich den gesamten Prozess abbilden, verlangen aber teilweise 1.000 € pro Modell und mehr. Aus meiner Sicht wäre das eine Fehlinvestition, weil Du viel weniger Gestaltungsmöglichkeiten am Prozess hast.

So schnell sollten sich diese Investitionen bezahlt machen:

Diese Kosten sollten sich meiner Meinung nach spätestens nach einem Jahr bezahlt machen, das heißt Du kannst die Kosten maximal auf 2 Kollektionen umlegen, wenn Du 2 Saisons abdeckst.

Die meisten der Kosten fallen sowieso pro Stück an, wie z.B. Material und Zutaten, da fällt es leicht, die Kosten direkt zuzuordnen.

Investition

IN DEINE UNTERNEHMENSSTRUKTUR

1. Steuerberater

Wenn Du nicht gerade Steuerberaterin bist, würde ich Dir empfehlen, von vornherein einen Steuerberater als Unterstützung zu nutzen. Du kannst z.B. monatlich alle Belege zur Buchung einreichen (geht heutzutage auch digital).

Ein Steuerberater hat den enormen Vorteil, dass er auch die gesamte Kommunikation mit dem Finanzamt für Dich managen und Dich bei anstehenden Kreditanträgen und generellen Investitionen in Dein unternehmerisches Wachstum (auch später) beraten kann.

>> Kosten:

Je nach Region und Belegaufwand sehr unterschiedlich, bei einem Einzelunternehmen kannst Du ganz grob mit 1.500 € pro Jahr für Umsatzsteuervoranmeldung und Einkommenssteuererklärung rechnen.

2. Bei Gründungen mit mehreren Personen unbedingt in eine Rechtsberatung zur Gesellschaftsform

Achtung Stolperfalle! Wenn Du Dein Unternehmen mit jemand anderem aufbauen möchtest, empfehle ich Euch unbedingt, ein Beratungsgespräch bei einem kompetenten Rechtsanwalt für Gesellschaftsrecht zu nutzen.

Viele Newcomer nutzen die GbR, also eine Gesellschaft bürgerlichen Rechts, die ich Dir alleine aus Haftungsgründen aus meiner Erfahrung nicht empfehlen kann. Hier aber der ausdrückliche Hinweis: Ich bin keine Rechtsanwältin, lass Dich rechtlich beraten.

>> Kosten für eine solche Beratung: Zwischen 200 – 700 €, Folgekosten können für einen möglichen Gesellschaftervertrag entstehen.

Anwälte haben in der Regel einen durchschnittlichen Stundensatz von +/- 250 € und rechnen bestenfalls minutengenau ab. Du kannst kostenoptimiert arbeiten, wenn Du z.B. Deine Vorarbeit oder Vorlage dem Rechtsanwalt zur Verfügung stellst, so dass er nicht bei 0 anfangen muss.

3. Firmenkonto

Deine Privat- und Firmenfinanzen solltest Du auf jeden Fall strikt trennen. Für die Firma empfiehlt sich ein Konto, das auch mit einem Buchhaltungstool synchronisierbar ist. Hier bieten sich beispielsweise Onlinekonten wie N24 oder Kontist an.

>> Kosten pro Monat: Bis max. 20 €

4. Rechtliches für Deinen Onlineshop

Wenn Dir ein herkömmlicher Rechtsanwalt Deine Rechtstexte erstellt, verfallen sie nach einem gefühlten Jahr wieder und kosten Dich i.d.R. mindestens 250 €.

Meine Empfehlung: Die IT-Recht-Kanzlei bietet ein Schutzpaket an, mit dem Du alle notwendigen Rechtstexte für Deine Website zur Verfügung gestellt bekommst. Im Premium-Paket ist alles enthalten, was Du für Deine Website und Deinen Onlineshop brauchst.

>> Kosten pro Monat: 9,90 €

5. Digitales Buchhaltungsprogramm

Wie arbeitserleichternd ist bitte digitale Buchhaltung? Wenn Du Deine Kontobewegungen direkt Buchungen zuordnen kannst, erspart sich der Steuerberater ebenfalls sehr viel Arbeit.

>> Kosten pro Monat: 10,59 € z.B. für Kontist

6. Projektmanagement-Tool

Nutz es einfach! Ich hatte die ein oder andere Neukundin mit 6-stelligem Umsatz, die hardcore Hamsterrad gefahren ist und es ein riesengroßer Arbeitsaufwand war, ein Projektmanagement-Tool zu etablieren.

Es macht so vieles einfacher: Planung von Projekten wie Deinem Messestand oder dem Launch des Onlineshops, die Marketingplanung und so weiter. **Mein Favorit ist hier übrigens Asana.**

>> Kosten pro Monat:

10,99 € in der sehr umfangreichen Premium-Version pro Mitarbeiter

Das bringt es Dir:

Es gibt einfach essentielle Bestandteile Deines Unternehmens, die unabdingbar sind. Die wichtigsten habe ich Dir hier aufgeführt.

Natürlich könntest Du auch vieles davon selber machen, aber mal ganz ehrlich: Wie viel Zeit kostet Dich das, die Du stattdessen lieber in den erfolgreichen Verkauf Deiner Produkte stecken darfst?

Darauf kannst Du an dieser Stelle verzichten:

Ich würde Dir empfehlen, auf längere, teure Beratungsgespräche beim Steuerberater oder Rechtsanwalt zu verzichten, die Dir Basics erklären, die Du beispielsweise auch online oder durch die entsprechende Lektüre lernen kannst - beispielsweise wie man Belege sortiert.

Mir ist es wichtig, dass Du zügig die PS auf die Straße bekommst, oder um es in unserem Wording zu sagen, den Wind in die Segel, so dass Du auch irgendwann Deinen ROI, also den Return Deines Invests erzielst.

So schnell sollten sich diese Investitionen bezahlt machen:

Auch diese Investitionen würde ich auf ein Jahr umlegen. Wenn sich Dein Verkaufsstart verzögert, macht es Sinn die Kosten auf einen längeren Zeitraum zu ziehen, aber wenn alles planmäßig läuft, solltest Du einen Anteil von ca. 5% Deiner UVP, der unverbindlichen Preisempfehlung, am Ende nichts anderes als Dein Endverbraucher-Preis pro Produkt in die Rückführung dieser Investition stecken.

Investition

IN DEINEN ERFOLGREICHEN VERKAUF

1.

Basis-Branding inkl. Logo, Schriften, Farben

Vielleicht bist Du ganz gut im Umgang mit Photoshop und Illustrator, ich empfehle Dir aber trotzdem Dir hier eine Fachfrau an Bord zu holen.

Gerade das Sparring bringt Deine Marke nochmal so richtig gut zum optischen Ausdruck und die Gespräche werden Dir sehr helfen, dass Du Deine geschaffene Marke noch besser verstehst.

Ich empfehle Dir hier, am Anfang das entsprechend auch ausarbeiten zu lassen, damit Du von Anfang an in Dein Branding investierst. Das Branding schafft nochmal so einen Mehrwert für Deinen Produkt, der sich beim Verkaufen total bezahlt machen wird.

Und wenn Du mit einem minderwertigen Branding los legst, ist es wesentlich schwieriger, danach noch das Niveau zu steigern.

**>> Kosten: Je nach Grafik-/bzw. Kommunikationsdesigner
inkl. der entsprechenden Nutzungsrechte: ca. 1.000 – 2.000 €**

2.

Basic-Printprodukte: Visitenkarte, Grußkarte, Geschäftspapier, Aufkleber, Hangtags

Worauf ich ebenfalls nicht verzichten würde, wäre das optische Ergebnis Deines Brandings. Wenn Du nur ins Branding investierst, dann aber beispielsweise bei der Papeterie Abstriche machst, ist die ganze Arbeit (fast) umsonst gewesen.

Der gesamte Auftritt mit Geschäftspartnern und Kunden sollte Deinem Anspruch an die Wertigkeit Deiner Produkte entsprechen.

Die Kosten sind hier in zwei wesentliche Blöcke zu fassen, erstens Grafik-Kosten und zweitens Druck-Kosten. Beide Kostenarten variieren auch jeweils wieder stark, Bei den Druckkosten sind auch die immens gestiegenen Papier-Kosten ein relevantes Thema.

>> Für jedes der genannten Produkte bist Du mit 400 € für die grafischen Arbeiten in einem sehr guten Preis-Leistungsverhältnis. Wenn Du alles zusammen beauftragst, ist sehr gut denkbar, dass Du anstatt 2.000 € deutlich weniger bezahlen wirst.

Die Druckkosten sind nicht nur von der Auflage, also der gedruckten Menge, sondern wie gesagt auch vom Papier abhängig.

Hier macht es auch total viel Sinn, auf Deine Grafikerin zurückzugreifen: Sie kann den Druck beauftragen und begleiten, so dass am Ende auch alles glatt geht.

3. Passendes Giveaway

Immer gut - für Dankeschöns an alle Deine Stakeholder: Ein Giveaway was zu Deinem Unternehmen passt. Eine Hamburger Kundin von mir verwendet zum Beispiel Hamburger Kiesel (Bonbons, die aussehen wie Kiesel) und schwarzes Meersalz, das perfekt zur vom Meer inspirierten Kollektion passt.

Wir selbst haben zum Beispiel eine personalisierte Schokolade mit Salz und kleinen Schwimmern aufgedruckt aus der Eckernförder Bonbonfabrik.

Am besten, Du schaust Dich auch einfach mal lokal um, da sind immer tolle Ideen in den Geschäften vor Ort zu finden.

>> Kosten: Je nachdem sollte der Preis umgelegt auf ein einzelnes Goodie maximal 5 – 10 € sein.

4. Webshop inkl. Website und b2b Ordermöglichkeit

“Dein Onlineshop ist Dein bester Verkaufsmitarbeiter”, so hat das mal Philipp von Zircl formuliert. Ein durchdachter Onlineshop soll Deinem Kunden ein gutes Verkaufserlebnis bieten und am Ende für Verkäufe sorgen.

Also ist auch das ein essentieller Bereich, für den ich den passenden Partner mit Bedacht auswählen würde.

Ein guter Onlineshop bietet nicht nur verschiedene Zahlungsmöglichkeiten wie Paypal, Klarna und Kreditkarte, sondern auch einen optimalen Verkaufsprozess.

Meine Empfehlung ist hier immer Wordpress für Deine Website + Woocommerce für Deinen Onlineshop. Hierüber lässt sich nämlich auch hervorragend eine b2b-Ordermöglichkeit abbilden, sprich ein interner Bereich, der ausschließlich Informationen für Händler enthält.

>> Kosten:

Deine Domain und der Webspace kosten etwa 80 € pro Jahr

Ein sogenanntes Theme, also eine Vorlage, kostet ca. 50 – 100 €

pro Plugin also je nach Erweiterung fallen (einmalig oder jährlich) ca. 25 € an

Der Hauptkostenfaktor ist das Webdesign und die technische Einrichtung der Seite, hier halte ich je nach Kollektionsumfang 3.500 – 6.500 € für eine realistische Größenordnung. Mir sind auch Dienstleister bekannt, die für 300 € über 3 Jahre diese Arbeit plus zusätzlich alle Wartungsarbeiten übernehmen.

Überprüf an dieser Stelle gerne, ob Du vielleicht einen Bereich nachziehen kannst, so dass Du nicht direkt die Gesamtsumme investieren musst.

5. Newsletter-Tool

Damit Deine Website Besucher nicht gleich wieder im Nirwana verschwinden, empfehle ich Dir unbedingt die Anbindung, Einrichtung und Nutzung eines Newsletter-Programms, mit dem Du mindestens alle 2 Wochen ein zielgruppenorientiertes Mailing versenden kannst.

Die Nutzung eines solchen Newsletter-Programms würde ich Dir tatsächlich auch schon von Anfang an empfehlen.

>> Die Kosten für so ein Programm entstehen monatlich und basieren auf der Menge der enthaltenen Kontakte. Bei Active Campaign, meinem Favoriten, bezahlst Du pro Monat bei 500 Kontakten zum Beispiel circa 50 € je nach Preismodell.

6. Professionelles Modeshooting

Egal ob Website oder Lookbook, Deine Produkte sollten im allerbesten Licht dargestellt werden, so aussagekräftig wie möglich, damit der Kunde sich ein sehr gutes Bild machen kann und dann auch kauft.

6.1 Fotografin

Viele meiner Interessenten haben bereits Erfahrungen mit Fotoshootings, allerdings häufig mit allen Arten von bekannten Fotografen: Hochzeitsfotografen, Business-Fotografen, usw.

Ich empfehle meinen Kontakten immer gerne konkret Modefotografen, mit denen wir auch schon Erfahrung haben. Modefotografen wissen einfach exakt, wie sie die entsprechenden Materialqualitäten, Schnitte und Farben in Szene setzen, und auch wie sie die Stimmung der Kollektion optimal präsentieren.

**>> Kosten für ein solches Shooting (reine Fotografenkosten):
Bei ½-1 Tag kannst Du durchschnittlich mit 800– 1.500 € rechnen.**

6.2 Model(s)

Deine Produkte sind nur halb so begehrt, wenn darin eine Person steckt, von der sich Deine Zielgruppe nicht angesprochen fühlt. Wenn Du in Deinem Umfeld keine passende Person hast, empfehle ich Dir, hier auf ein-drei passende Models zu setzen.

**>> Kosten pro Model je nach Bekanntheit usw.:
Ab 400 € pro Tag aufwärts, häufig auch Verhandlungssache mit der Agentur**

6.3 Visagist

Auch wichtig für ein Shooting, egal ob es Personen aus Deinem Umfeld sind oder Du mit Models arbeitest: Jemand, der sich um Haare & Make Up kümmert.

**>> Hier entstehen je nach Aufwendigkeit des Looks und Anzahl der Models
circa 250 – 1.000 €.**

7. Gestaltung und Druck eines ansprechenden Lookbooks

An dieser Stelle könnte ich jetzt meine Vorrede in Sachen Grafik wiederholen: Gute Grafik, hochwertiges Papier und schönes Layout schaffen ein verkaufstarkes Ergebnis.

>> Für die Gestaltung kannst Du circa 250 – 1.000 € je nach Art und Umfang des Layouts rechnen.

Der Druck basiert auf der Papierauswahl und der Auflage, 100 Stück zu Beginn machen definitiv Sinn. Je nach Umfang schätze ich diese Kosten auf 400 € aufwärts.

8. **Optional: Social Media Support**

Wenn Du selber von Anfang an Prozesse auslagern willst und bereit bist, noch mehr zu investieren, damit Dein Unternehmen wächst, dann wäre möglicherweise Social Media Support eine sinnvolle Investition. Das rentiert sich vor allem dann, wenn Du selber entweder keine Lust oder nur rudimentäre Kenntnisse im Bereich des Social Media Supports hast. Von 3 Bildern pro Woche verkaufst Du nämlich noch nicht mehr.

>> Eine Assistenz im Bereich Social Media kostet zum Beispiel für die Pflege und das Communitymanagement Deines Instagram Accounts ca. 700 – 1.000 €, je nach Art und Umfang der Arbeit.

9. **Optional: Recherche einer Händlerliste**

Ein weiterer wichtiger Bereich, wenn Du weitere Arbeit auslagern willst, ist die Händler-Recherche. Meinen Beratungskunden stelle ich immer auch eine Auswahl von passenden Händlern zur Verfügung, nichtsdestotrotz ist es eine Deiner Hauptaufgaben, einen eigenen Händlerverteiler, den Du immer wieder nutzt, aufzubauen.

>> Eine virtuelle Assistenz kann Dir diese Daten mit gutem Briefing easy recherchieren, Kosten für 100 Händler: 250 – 750 €.

Das bringt es Dir:

Alle in diesem Abschnitt genannten Investitionen sind Kosten, die Deinen Verkauf positiv beeinflussen, also entsprechend auch super wichtig sind, wenn Dein Produkt entwickelt und Deine Firma gegründet ist.

In diesem Kapitel steckt so viel Wertvolles für Dich drin, weil ich Dir eine Übersicht gegeben habe, in was Du aus meiner Erfahrung in 15 Jahren Bekleidungsindustrie wirklich investieren musst, um erfolgreich zu sein.

Darauf kannst Du an dieser Stelle verzichten:

► **Sehr umfangreiche Branding-Ausarbeitung**

Ich empfehle Dir an dieser Stelle auf weitere Branding Ausarbeitung erstmal zu verzichten. Elemente, Grafiken und vieles mehr wächst und entwickelt sich mit der Zeit. Außerdem kostet die grafische Ausarbeitung auch immer Zeit und verzögert den Start Deines Projektes nur unnötig.

► **PR-Agentur zu Beginn**

Was meiner Ansicht nach auch überflüssig zu Beginn ist, ist der Einsatz einer PR-Agentur. Gerade kleine Brands haben hier nur einen mäßigen ROI, weil die PR Agenturen, gerade wenn eine Marke noch ganz am Anfang steht, sich nach meiner Erfahrung weniger reinhängen und weniger erfolgreich sind.

Die Pressevertreter, zum Beispiel von Labels to watch, die relevant sind, kannst Du zu Beginn problemlos selbst kontaktieren.

► **Gebrandete Pakete und ähnliches Merchandise**

Meiner Meinung nach kommst Du gerade zu Beginn mit einer schönen Karte und einem Giveaway für Kunden, Dienstleister und andere Partner aus – verzichte erst einmal auf personalisierte Pakete und Paketklebebänder.

► **Vertriebsagentur**

Ein ganz böser Kostenfaktor, der sich leider in den seltensten Fällen bezahlt macht, ist eine Vertriebsagentur, die eigentlich dazu da wäre, Deine Kollektion an den Handel zu verkaufen. Es gibt gefühlt mehr schwarze Schafe als effektive Agenturen auf dem Markt.

Manche Agenturen gehen leider soweit, eine Art Einrichtungsgebühr und/oder Fixkosten zu nehmen, bitte tu das einfach nicht!!!!!! Du schaffst das mit dem Vertrieb auch so. Wenn Du meine Hilfe brauchst, call the captain.

So schnell sollten sich diese Investitionen bezahlt machen:

Die Marketing-Investitionen sind wie Du gelesen hast keine Kleinigkeit. Generell kannst Du mit 10% Deiner Kosten eine gute Grundlage schaffen, um die Marketingkosten pro Produkt umzulegen. Bevor sich diese Kosten komplett bezahlt machen, vergehen gut und gerne schon mal 3 Jahre.

Ich unterscheide bei den genannten Kosten gerne zwischen den Kosten, die Du auf eine bestimmte Saison umlegen kannst (z.B. Erstellung Lookbook) und generellen Kosten, wie beispielsweise der Website.

Investition

IN DICH

1. Sparringspartnerin wie eine Mentorin

Ich bin ja fest davon überzeugt: Jeder braucht einen Coach, Berater oder Mentor. Während meiner gesamten beruflichen Laufbahn habe ich mir immer wieder Unterstützung durch eine entsprechende Person geholt.

Rückblickend betrachtet: Keiner davon war umsonst. Es kommt nicht von ungefähr, dass ich mich mit Mitte 30 unternehmerisch recht weit entwickelt fühle. Ich hatte und habe eine Menge großartiger Menschen an meiner Seite gehabt, von denen ich in guten und schlechten Zeiten so viel lernen durfte.

Insofern: Ich würde es immer wieder tun!

Wenn Du nach einer Sparringspartnerin auf Augenhöhe suchst, die Branchen-Insights und Kontakte mitbringt, bist Du bei mir genau an der richtigen Adresse. Strategische Begleitung ist meine Spezialität, ich helfe Dir gerne entlang der gesamten Wertschöpfungskette. Ein wesentlicher Fokus meiner Arbeit ist das "meer verkaufen" an Händler und Endverbraucher.

Neugierig geworden?

Dann schau Dir hier meine Begleitung ganz genau an.

- >> **Investition: Die Investition für einen Strategietag mit mir, in der wir Deinen Masterplan für die nächsten 6 Monate ausarbeiten, beträgt 4.410 € zzgl. MwSt.**
- >> **Wenn Du in die 6-Monats-Begleitung investieren willst, liegt der Preis bei Einmalzahlung bei 9.990 €.**

Nur im 2. Halbjahr 2022:

Exklusiv für unsere Beratungskunden bieten wir ein monatliches Kamingespräch mit einem sehr renommierten Branchenvertreter an.

Alternativ kannst Du Ende November auch an Bord unserer Kapitäns-Akademie kommen. Die Akademie ist ein begleitetes Gruppenprogramm, das aus hochwertigen Videolektionen und Zoom-Sessions besteht.

2. Wenn erforderlich: Gründungsberatung

Ein zusätzlicher Part, der möglicherweise erforderlich werden kann, ist ein Gründungsberater. Das ist dann der Fall, wenn Du Dich dazu entscheidest, eine Förderung oder einen Kredit – zum Beispiel einen Kfw-Kredit – zu beantragen.

Ein Gründungsberater hilft Dir im Antragsdschungel und ist meistens eine gute Unterstützung, wenn es um die Erstellung eines Businessplans geht. Ich habe selber zwar auch schon mehrere Businesspläne geschrieben und in diverse meiner Kunden etc. Einblick gehabt, aber manchmal schadet es nicht, sich jemanden dazu zu holen, der auch die Sichtweise der Banken beziehungsweise Behörden einnehmen kann. Meistens wird ein Gründungsberater vom Amt übernommen, aber ich habe ihn Dir hier der Vollständigkeit halber aufgeführt.

3. Fortbildung zu Spezialthemen wie Social Media, Kommunikation im Verkauf etc.

Neben einem Coach, Mentor oder Berater nutze ich auch immer wieder konkrete Fach-Fortbildungen zu Themen, in denen ich mir mehr Wissen wünsche.

Ein kleiner Auszug aus Fortbildungen, in die ich bereits investiert habe:

- ▶ mehrwöchige Zertifizierung zum Slow Fashion Coach
- ▶ diverse Fortbildungen zum Thema Kommunikation & Rhetorik
- ▶ Online-Gruppenprogramm zur Positionierung & Contentplanung
- ▶ zwei Fortbildungen im Bereich Presse

>> Ein Ende ist nicht in Sicht.

Die Kosten variieren natürlich stark je nach Art, Dauer, Workshop, Anbieter und vieles mehr. Für 500 – 1.000 € findest Du zu Deinen Wunschthemen bestimmt schon eine gute Fort- und Weiterbildung.

4. Support, wenn Du es brauchst

Ich glaube, ein ganz entscheidender Erfolgsfaktor ist, aufmerksam zu reflektieren (beispielsweise auch gerne mit einer Beraterin wie mir) und zu sehen, wenn man auf dem besten Weg in Richtung Hamsterrad ist.

Meine Empfehlung für diesen Zeitpunkt: Hol Dir frühzeitig Unterstützung. Besonders unkompliziert geht das in Form einer Virtuellen Assistentin oder, wenn Du jemand Qualifizierteren für anspruchsvollere Tätigkeiten brauchst, einer Online Business Managerin.

>> Eine Virtuelle Assistenz kostet je nach Tätigkeit ungefähr zwischen 35 – 60 € die Stunde, für anspruchsvollere Tätigkeiten kann es auch mal mehr werden. Alternativ kannst Du für bestimmte Aufgabenpakete auch Paket- oder Monatspreise aushandeln.

Das bringt es Dir:

Kurz gesagt: Persönliche Weiterentwicklung. Eine Weisheit lautet: Dein Unternehmen kann sich nur so weiterentwickeln, wie Du selbst. Aus meinem Umfeld und meiner eigenen Erfahrung kann ich Dir sagen: Das stimmt.

Unternehmer sein ist nicht immer einfach, Du musst Verantwortung übernehmen und profitierst auf der anderen Seite von einer Menge Freiheiten. All die genannten Punkte stärken Dich in Deiner Unternehmerrolle und geben Dir Sicherheit, Knowhow und Rückhalt, besonders auch, wenn Du das mal brauchst.

Darauf kannst Du an dieser Stelle verzichten:

Ich glaube generell gilt: Jede Investition, besonders in diesem Bereich, sollte wohl überlegt sein. Schau Dir immer an, welcher Anbieter besonders gut zu Deinen Herausforderungen passt und bei wem Du auch das Gefühl hast, dass er bzw. sie Dich wirklich weiterbringen kann.

So schnell sollten sich diese Investitionen bezahlt machen:

Je nach Gesamtinvestitionssumme darfst Du hier eine Dauer von 1 – 3 Jahren einplanen, bis wann sich diese Investitionen bezahlt machen. Generell profitierst Du von den meisten Fortbildungen meiner Erfahrung nach Dein (Berufs)Leben lang. Und das ist doch auch schon mal eine gute Aussicht, oder?

Dein Bonus:

RÜCKLAGEN, LAUFENDER CASHFLOW ODER KFW-KREDIT, WAS EIGNET SICH AM BESTEN ZUR FINANZIERUNG?

Wenn Du Dir jetzt die Frage stellst, welche Möglichkeiten sich Dir zur Finanzierung bieten, möchte ich auch diese Frage nicht unbeantwortet lassen.

Im Kern hast Du 5 Möglichkeiten zur Finanzierung:

1.

Eigene Rücklagen:

Eine der beliebtesten Varianten ist zweifelsohne, die Investitionen aus Deinen Rücklagen zu tätigen, entweder komplett oder teilweise. Ohne Frage eine Variante, in der das Risiko sehr überschaubar ist.

Eigene Rücklagen sind am Ende wahrscheinlich häufig auch eine familiäre Angelegenheit, die Du klären musst.

Meine Kunden nutzen teilweise auch eine Kombination aus Rücklagen und Cashflow.

2.

Cashflow des Unternehmens:

Die vielleicht meist unterschätzte Finanzierungsmöglichkeit ist nach meiner Erfahrung auch immer eine gute Möglichkeit, besonders um Teilinvestitionen zu managen.

Wichtiger Hinweis an der Stelle: Plan dabei auf jeden Fall genug Eventualitäten ein, damit Du nicht in Bedrängnis gerätst.

Außerdem wichtig: Leg von Anfang an in diesem Falle umso mehr einen Fokus auf den Verkauf. Ich sage immer 50% Deiner Zeit sollten in die Verkaufsaktivitäten fließen.

3.

Kredit (z.B. Gründerkredit der KfW):

Auch ein Kredit kommt immer wieder bei meinen Kunden vor. Unbestrittener Favorit ist definitiv ein KfW-Kredit, der über die Hausbank beantragt werden kann.

Ein solcher Kredit lockt mit guten Konditionen und kann eine gute Überbrückungsmethode sein, wenn Du auf mehr finanzielle Mittel zurückgreifen möchtest.

Ein Kredit beinhaltet natürlich immer ein gewisses Risiko, deshalb empfehle ich Dir auch für den Notfall eine alternative Rückzahlung sicherzustellen.

4.

Crowdfunding:

Meiner Meinung nach ist das einer dieser Bereiche, den sich viele einfacher vorstellen, als es eigentlich ist.

Ich durfte bereits auch eine größere Crowdfunding-Kampagne begleiten und ich kann Dir sagen, die gesamte Zeit ist extrem arbeitsreich und kostet viel Vorbereitung.

Lohnt sich meiner Meinung nach nur sehr bedingt, kann eher spannend für Capsule Kollektionen sein, wenn Du zum Beispiel die Produktion vorfinanzieren oder den Abverkauf planen möchtest.

5.

Business Angel:

Auch ein Kapitel aus "leichter gesagt als getan". Es gibt sicher einige Business Angels, aber seien wir mal ganz realistisch – es gibt viele Bereiche, die von Seiten der Investoren beliebter sind.

Außerdem kann es zum Problem werden, wenn Business Angels anfangen, sich einzumischen. Manche haben super hilfreiches Wissen, andere wollen eher dann das Unternehmen dirigieren. Ob das so sinnvoll ist, sei mal dahin gestellt ;-).

Generell eine gute Variante, wenn Du einen vertrauensvollen Partner findest.

Am Ende stellst Du Dir jetzt berechtigterweise die Frage – lohnt sich das denn wirklich?



Du möchtest noch in diesem Jahr mit Deinen eigenen Kollektionsstücken durchstarten?

Dann trage Dich jetzt kostenlos in die Warteliste für unsere Kapitäns-Akademie ein!

Du möchtest aus Deinen Ideen ein nachhaltig erfolgreiches Modeunternehmen machen und genau wissen, wie Du die Produkte zahlreich an Endverbraucher und Händler verkaufst?

Trag Dich jetzt unverbindlich auf die Warteliste ein. Du profitierst von:

- ▶ Frühbucherpreis
- ▶ 2 Extrageschenke
- ▶ zuerst anmelden (begrenzte Plätze im Gruppenprogramm)

[ZUR WARTELISTE](#)

Wichtig

Die Kapitäns-Akademie wird nur für eine ganz kurze Zeit geöffnet!

Die Kapitäns-Akademie liegt nur ganz kurz im Hafen und in dieser Zeit kannst Du an Bord kommen. Du möchtest diese Chance nicht verpassen?

[ZUR WARTELISTE](#)



In der Kapitänsakademie erwarten Dich:

- ▶ Durchdachte Module, mit denen Du Dir das notwendige Know How aneignen kannst, um mit Deinem Modeunternehmen erfolgreich die nächsten Schritte zu gehen: Von der Produktentwicklung über die Suche nach passenden Lieferanten und Produzenten bis hin zu meinen allerbesten Tipps rund um Marketing & Vertrieb
- ▶ Detaillierte Schritt-für-Schritt-Anleitungen, praktische Checklisten und Vorlagen
- ▶ spannende Branchen-Insights und Interviews mit renommierten Marktplayern
- ▶ Deine ultimative Routenplanung für Dein profitables Modeunternehmen

ZUR WARTELISTE



Kosten

IM ÜBERBLICK – DEIN DRUCK-PDF

1. Kosten Produktentwicklung

1.1. Tech Pack pro Produkt inkl. technischer Zeichnung und Nähanleitung

Beispiel 1: Einfaches Businesskleid

Technische Zeichnung 60 – 80 €

Tech Pack 100 – 125 €

= **zusammen ca. 200 € pro Modell** bei einer Kollektionsgröße von 6 Teilen

Beispiel 2: Kinderleggings

Technische Zeichnung 60 €

Tech Pack ca. 75 – 100 €

= **zusammen ca. 150 € pro Modell** bei einer Kollektionsgröße von 6 Leggings

1.2. Schnittentwicklung

Beispiel 1: Einfaches Businesskleid

Für einen Schnitt inklusive Gradierung (auf Basis einer Kollektion mit 6 Modellen)

= **bei 10 Schnittteilen ca. 380 €**

Beispiel 2: Kinderleggings

Für den Schnitt bei gleich großen Kollektion inkl. Gradierung

= **bei 2 Schnittteilen ca. 7 6€**

1.3. Musterung

Beispiel 1: Einfaches Businesskleid

Finale Produktion ca. 25 € (bei ca. 50 – 70 Stück pro Modell)

Musterkosten $25 * 3 = 75 €$

Beispiel 2: Kinderleggings

Finale Produktion ca. 5 € (bei ca. 50 – 70 Stück pro Modell)

Musterkosten $5 * 2 = 15 €$

2. Kosten Unternehmensstruktur

2.1. Steuerberater

Je nach Region und Belegaufwand sehr unterschiedlich, bei einem Einzelunternehmen kannst Du ganz **grob mit 1.500 € pro Jahr für Umsatzsteuer-voranmeldung und Einkommenssteuererklärung** rechnen.

2.2. Rechtsberatung zur Gesellschaftsform

Zwischen 200 – 700 €, Folgekosten können für einen möglichen Gesellschaftervertrag entstehen.

Anwälte haben in der Regel einen durchschnittlichen Stundensatz von +/- 250 €

2.3. Firmenkonto

pro Monat: Bis max. 20 €

2.4. Rechtliches für Deinen Onlineshop

Die IT-Recht-Kanzlei bietet ein Schutzpaket an. Im Premium-Paket ist alles enthalten, was Du für Deine Website und Deinen Onlineshop brauchst.

pro Monat: 9,90 €

2.5. Digitales Buchhaltungsprogramm

pro Monat: 10,59 €, z.B. für Kontist

2.6. Projektmanagement-Tool

Kosten pro Monat: 10,99 € in der sehr umfangreichen Premium-Version

pro Mitarbeiter, z.B. Asana

3. Kosten für einen erfolgreichen Verkauf

3.1. Basis-Branding (Logo, Schriften, Farben)

Je nach Grafik-/bzw. Kommunikationsdesigner inkl. der entsprechenden Nutzungsrechte: **ca. 1.000 – 2.000 €**.

3.2. Basic-Printprodukte

(Visitenkarte, Grußkarte, Geschäftspapier, Aufkleber, Hangtags)

Pro Produkte bist Du mit 400 € für die grafischen Arbeiten in einem sehr guten Preis-Leistungsverhältnis.

Wenn Du alles zusammen beauftragst, ist es denkbar, dass Du anstatt **2.000 € deutlich weniger bezahlst**.

3.2. Giveaway

für ein einzelnes Goodie **maximal 5 – 10 €**

3.3. Webshop z.B. WordPress und Woocommerce

Domain und Webspaces kosten etwa 80 € pro Jahr

Ein Theme, also eine Vorlage, kostet ca. 50 – 100 €

pro Plugin also je nach Erweiterung (einmalig oder jährlich) ca. 25 €

3.4. Webdesign und technische Einrichtung

je nach Kollektionsumfang **3.500 – 6.500 €**

Es gibt auch Dienstleister, die für 300 € über 3 Jahre diese Arbeit plus zusätzlich alle Wartungsarbeiten übernehmen.

3.5. Newsletter-Tool

Die Kosten für so ein Programm entstehen monatlich und basieren auf der Menge der enthaltenen Kontakte. Bei Active Campaign bezahlst Du z.B. pro Monat **bei 500 Kontakten ca. 50 € je nach Preismodell.**

3.6. Professionelles Modeshooting

– **Fotografin:** Kosten für ein solches Shooting (reine Fotografenkosten):

Bei ½-1 Tag kannst Du durchschnittlich mit 800 – 1.500 € rechnen.

– **Model(s):** Kosten pro Model je nach Bekanntheit usw.:

Ab 400 € pro Tag aufwärts, häufig auch Verhandlungssache mit der Agentur

– **Visagist:** Hier entstehen je nach Aufwendigkeit des Looks und Anzahl der Models **circa 250 – 1.000 €.**

3.7. Lookbook / Gestaltung und Druck

Für die Gestaltung **circa 250 – 1.000 €** je nach Art und Umfang des Layouts

Der Druck basiert auf der Papierauswahl und der Auflage. **Je nach Umfang schätze ich diese Kosten auf 400 € aufwärts.**

3.8. Social Media Support

Eine Assistenz im Bereich Social Media kostet z.B. für Pflege und Communitymanagement Deines Instagram Accounts **ca. 700 – 1.000 €, je nach Art und Umfang der Arbeit.**

3.9. Recherche einer Händlerliste

Kosten für 100 Händler: **250 – 750 €.**

4. Kosten für dein persönliches Vorankommen

4.1. Strategietag bei mir

- Ausarbeitung deines Masterplan für die nächsten 6 Monate **4.410 €** zzgl. MwSt
- 6-Monats-Begleitung, **Einmalzahlung 9.990 €**

4.3. Fortbildung zu Spezialthemen

Die Kosten variieren je nach Art, Dauer, Workshop, Anbieter

Für 500 – 1.000 € findest Du zu Deinen Wunschthemen gute Fort- und Weiterbildung.

4.4. Support / Virtuelle Assistenz

je nach Tätigkeit ungefähr **zwischen 35 – 60 € die Stunde**, für anspruchsvollere Tätigkeiten kann es auch mal mehr werden.



Modekapitän