

Maluna

Gründerin: Anja Simone Nina Karnei

Branche: Dienstleistungen (gewerblich)

Anja Simone Nina Karnei
Sandruper Str. 169
48159 Münster

karnei.mone@gmail.com
Instagram: @piercingbymone



Geschäftsidee

Bei meiner Geschäftsidee handelt es sich um ein Piercing- und Schmuckstudio, das sich preislich und qualitativ im gehobenen Sektor befindet.

Die Haupttätigkeiten meiner Dienstleistung umfassen sowohl das professionelle Anbringen von neuen Piercings, was ich unter Berücksichtigung höchster hygienischer Standards durchführe, als auch den Verkauf von hochwertigem Schmuck für bereits abgeheilte Piercings und Ohrlöcher. Zusätzlich biete ich fachkundige Beratung zu frischen und abheilenden Piercings, sowie gegebenenfalls auch Behandlung bei spezifischen Problemen im Abheilungsprozess an. Meine Dienstleistung umfasst weiterhin generelle Aufklärung im Bereich Schmuck sowie die Erstellung von individualisierten Platzierungskonzepten.

Ich werde ausschließlich mit Materialien arbeiten, die für den medizinischen Bereich entwickelt wurden. Dabei handelt es sich vorwiegend um implatierfähiges Titan (astm-f 136 zertifiziert) und 14 Karat Solid Gold. Sämtliche Steine werden Zirkonia, Swarovski oder echte Edelsteine (Diamanten, Opale) im High End Segment sein. Alle verwendeten Materialien sind 100% körperverträglich und antiallergen.

Ich werde mit Firmen arbeiten, die in den USA UK oder EU produzieren und Zertifikate über die Verarbeitung vorweisen können. Meine Hersteller bieten eine lebenslängliche Qualitätsgarantie auf die Verarbeitung sowie die Schmucksteine, die ich an meine Kund*innen weitergeben werde.

Bei der Ausführung meiner Dienstleistungen lege ich großen Wert darauf, höchste hygienische Standards einzuhalten. Ich arbeite ausschließlich mit sterilem Schmuck und Werkzeug. Um die Umsetzung der Standards zu gewährleisten, werde ich vor Eröffnung des Piercing- und Schmuckstudios alle relevanten Abläufe durch das Gesundheitsamt überprüfen lassen.

Beschreibung des Kundennutzens

Ich werde ausschließlich auf Basis von vorher vereinbarten Terminen arbeiten. Dadurch kann ich meinen Kund*innen garantieren, dass ich mich während ihres Termins exklusiv um sie kümmere und keine Wartezeiten entstehen. Für die ausführliche und ungestörte Aufklärung zu Anatomie, Schmuckwahl, Heilung und Pflege wird somit angemessen viel Zeit sein. Im Eins-zu-Eins-Kontakt schaffe ich eine angenehme und vertrauensvolle Atmosphäre, in der sich meine Kund*innen wohl und sicher fühlen. Ein ruhiges Arbeitsumfeld ist mir außerdem sehr wichtig, da ich auf diese Weise das passende Ambiente für den Verkauf von hochwertigem Schmuck schaffe.

Mein Studio wird sich auf Kund*innen, welche sich etwas Besonderes gönnen möchten, fokussieren und viel Wert auf exklusive Schmuckstücke legen.

Aufgrund meiner langjährigen Erfahrung im medizinischen Bereich und als Piercerin werden meine Kund*innen von höchsten Hygienestandards profitieren und somit größtmögliche Sicherheit erfahren.

Standort

Rjasanstraße 8 48147 Münster

Öffnungszeiten:

Montag: 12:00 -18:00 Uhr
Dienstag: Geschlossen
Mittwoch: 12:00 - 18:00 Uhr
Donnerstag: 10:00 - 14:00 Uhr
16:00 - 20:00 Uhr
Freitag: 16:00 - 20:00 Uhr
Samstag: 12:00 - 16:00 Uhr

Termine nach Vereinbarung



Örtliches Umfeld

Das Ladenlokal befindet sich in der direkten Nähe der Kanalstraße im beliebten Kreuzviertel in Münster, einer Gegend, die für ihre lebendige Atmosphäre und hohe Fußgängerfrequenz bekannt ist. Die Kanalstraße selbst ist eine zentrale Achse im Viertel, die sowohl von Anwohner*innen als auch von Studierenden stark frequentiert ist. Gleichzeitig liegt das Geschäft in einer ruhigeren Seitenstraße, die eine angenehme Balance zwischen Sichtbarkeit und einer entspannten Einkaufsatmosphäre bietet. Das Kreuzviertel ist insbesondere bei Studierenden und jungen Erwachsenen beliebt, was sich in der vielfältigen Gastronomie, den kreativen Dienstleistern und einem urbanen Lebensstil widerspiegelt. Direkt an der Kanalstraße befinden sich drei etablierte Tattoo-Studios, die jedoch keine Piercing-Dienstleistungen anbieten. Dies eröffnet eine strategische Positionierung für das Geschäft, da es eine bestehende Nachfrage ohne

direkte Konkurrenz in unmittelbarer Nähe bedienen kann. Darüber hinaus ist eine Kooperation mit den umliegenden Tattoo-Studios geplant, sodass ich von deren bereits bestehenden Kundenstamm profitieren kann.

Zusätzlich befindet sich gegenüber des Ladenlokals ein großer Parkplatz, der eine bequeme Erreichbarkeit für Kund*innen sicherstellt. Die Kombination aus hoher Laufkundschaft, einer trendbewussten Zielgruppe und einer attraktiven Lage macht diesen Standort ideal für mein Geschäft.

Zustand Betriebsräume

Das Ladenlokal umfasst eine Fläche von 49 Quadratmetern und verfügt über zwei große Schaufenster, die für eine helle und einladende Atmosphäre sorgen. Durch das großzügige Tageslicht wird eine angenehme Raumwirkung geschaffen, die sich positiv auf das Kundenerlebnis auswirkt. Zudem ist bereits ein kleines WC vorhanden, welches die Grundausrüstung ergänzt.

Für die Nutzung als Piercing- und Schmuckstudio sind geringfügige Umbauten erforderlich, die jedoch mit überschaubarem Aufwand realisierbar sind. Geplant ist der Einbau von drei bis vier Stellwänden aus Trockenbau, um einen geschlossenen Piercingraum, einen separaten Sterilisationsraum sowie einen separaten Zugang für das WC zu schaffen. Diese Anpassungen sind notwendig, um die gesetzlichen und hygienischen Anforderungen an ein professionelles Piercingstudio zu erfüllen.

Die Umbauarbeiten sind auf ca. acht Wochen terminiert und können aufgrund der flexiblen baulichen Gegebenheiten des Ladenlokals mit überschaubarem Arbeitsaufwand umgesetzt werden. Durch diese Umbaumaßnahmen wird der Raum optimal auf die Betriebsanforderungen abgestimmt, ohne dabei die offene und freundliche Atmosphäre des Geschäfts zu beeinträchtigen.

Kosten

Für die geplanten Umbauarbeiten im Ladenlokal sind 5.000 Euro veranschlagt. Diese Summe deckt die Material- und Handwerkskosten für den Einbau der notwendigen Stellwände aus Trockenbau ab.

Zusätzlich sind 5.000 Euro für die Einrichtung des Studios sowie die Büroausstattung eingeplant. Diese Investition umfasst unter anderem Empfangs- und Arbeitsmöbel sowie die notwendige Ausstattung für den administrativen Betrieb.

Darüber hinaus sind 6.000 Euro für die Anschaffung eines Kassensystems, die Erstellung einer professionellen Webseite sowie weitere notwendige technische Einrichtungen eingeplant. Diese Investitionen stellen sicher, dass der Geschäftsbetrieb sowohl vor Ort als auch digital effizient und kundenfreundlich gestaltet werden kann.

Die Gesamtkosten für diese Maßnahmen belaufen sich somit auf 16.000 Euro. Die Finanzierung erfolgt über den geplanten Kredit, mit dem gewährleistet wird, dass

sowohl die baulichen als auch die einrichtungs- und technologiebezogenen Investitionen professionell umgesetzt werden können.

Preispolitik

Preiskalkulation

Meine Preise kalkuliere ich auf Basis verschiedener Faktoren, um sowohl wirtschaftlich erfolgreich zu sein als auch meinen Kund*innen ein faires Preis-Leistungs-Verhältnis zu bieten. Dabei berücksichtige ich die Material- und Betriebskosten, meinen Arbeitsaufwand sowie marktübliche Preise in meiner Branche. Zusätzlich fließen in die Kalkulation Kosten für Miete, Versicherungen, Werbung und sonstige betriebliche Ausgaben ein.

Ich positioniere mich preislich im oberen Sektor, da ich großen Wert auf Qualität, Präzision und exzellenten Service lege. Langfristig zahlt sich Qualität aus - das habe ich aus langjähriger Erfahrung gelernt. Meine Kund*innen profitieren von hochwertigem Schmuck, präzisen Ergebnissen und einer professionellen Betreuung, was sich in der Kundenzufriedenheit und Weiterempfehlungen widerspiegelt. Mein Ziel ist es, transparente wettbewerbsfähige Preise anzubieten, die meine Arbeit und meinen hohen Anspruch an Qualität widerspiegeln.

Preisstrategie

Meine Preisstrategie basiert auf Qualität, Exklusivität und einem kundenorientierten Serviceangebot. Ziel ist es, meinen Kund*innen ein einzigartiges Erlebnis zu bieten, das über den eigentlichen Piercing-Prozess hinausgeht.

Ein wesentlicher Bestandteil meiner Preisstrategie ist meine professionelle Aufklärung, die weit über den Standard hinausgeht. Für meine Serviceleistung werde ich 49 Euro erheben. Ich nehme mir viel Zeit, um meine Kund*innen individuell zu beraten und sie umfassend über den Piercing-Prozess, die Heilungsphasen sowie die optimale Pflege aufzuklären. Durch dieses hohe Maß an Service schaffe ich Vertrauen und stelle sicher, dass jede*r Kund*in eine fundierte Entscheidung trifft.

Mein Studio bietet ausschließlich hochwertigen Piercingschmuck an. Ich setze auf exklusive und klassische Designs und erstklassige Materialien wie Titan (astm-f 136 zertifiziert) ab 39 Euro und 14k solid Gold ab ca. 69 Euro, die den höchsten Qualitäts- und Verträglichkeitsstandards entsprechen. Durch die bewusste Auswahl der Schmuckstücke hebe ich mich von der Konkurrenz ab und biete meinen Kund*innen ein besonderes Sortiment, das sie nirgendwo anders in Münster finden.

Meine Preise spiegeln die hohe Qualität meiner Dienstleistungen und Produkte wider. Sie sind bewusst im Premium-Segment angesiedelt, um den Wert meiner exklusiven Schmuckauswahl und der umfangreichen Beratung zu unterstreichen. Kunden die sich

für mein Studio entscheiden, investieren nicht nur in ein Piercing, sondern in ein sicheres, hochwertiges und individuelles Erlebnis.

Diese Strategie sorgt für eine klare Positionierung meines Studios als Premium-Anbieter und schafft eine langfristige Kundenbindung durch Qualität, Kompetenz und Exklusivität.

Vertrieb

Kommunikationspolitik (Außenaufttritt)

Mein Außenaufttritt ist professionell, modern und authentisch. Mein Ladenlokal besticht durch einen stilvollen Vintage-Look, der minimalistisch, sauber und einladend wirkt. Die klare Gestaltung und hochwertige Einrichtung schaffen eine angenehme Atmosphäre, die das Vertrauen der Kund*innen stärkt.

Auch digital lege ich großen Wert auf eine ansprechende Präsenz. Meine Webseite dient als zentrale Informationsplattform und bietet Details zu meinen Dienstleistungen, Hygiene- und Sicherheitsstandards sowie zur Terminvereinbarung. Ein integriertes Online-Buchungssystem ermöglicht eine unkomplizierte Terminvergabe und sorgt für eine optimale Erreichbarkeit.

Werbung

Meine Werbestrategie kombiniert Online- und Offline-Maßnahmen. Auf Instagram präsentiere ich meine Arbeiten, gebe Einblicke in den Studioalltag und interagiere aktiv mit meiner Community. Regelmäßige, ansprechende Inhalte stärken meine Reichweite und Kundenbindung.

Ergänzend setze ich auf klassische Werbemittel wie Aufkleber und Flyer, die gezielt in relevanten Bereichen platziert werden, um meine lokale Sichtbarkeit zu erhöhen.

Diese Kombination sorgt für eine breite Sichtbarkeit und eine nachhaltige Markenpräsenz.

Vertriebsorganisation

Mein Vertrieb ist direkt und ohne Zwischenhändler*innen organisiert. Der Einkauf des Schmucks erfolgt über Online-Bestellungen bei entsprechenden Großhandelsfirmen, wie z. B. NeoMetal, Junipurr Jewellery, Buddha Jewellery und Inari Organics, welche ausschließlich zertifizierten Schmuck mit lebenslanger Qualitätsgarantie vertreiben. Ich pierce meine Kund*innen in meinem eigenen Geschäft und verkaufe dort auch den hochwertigen Piercingschmuck direkt an sie. Dadurch erhalten meine Kund*innen eine persönliche Beratung und können passenden Schmuck direkt vor Ort auswählen und erwerben. Der Warenbestand wird regelmäßig überprüft und an die aktuelle Nachfrage angepasst. Nachbestellungen erfolgen in regelmäßigen Abständen, sodass die

Verfügbarkeit zu jeder Zeit gewährleistet ist. Die Terminvergabe erfolgt über mein Online-Buchungssystem. Anfragen über Instagram, E-Mail oder WhatsApp werden zeitnah beantwortet, um eine schnelle und unkomplizierte Kommunikation sicherzustellen.

Akquisition

Die oben beschriebenen Maßnahmen tragen zu meiner Kund*innenakquise bei. Ein besonders wichtiger Bestandteil meiner Kund*innengewinnung ist darüber hinaus die Weiterempfehlung durch zufriedene Kund*innen, wie sich in meiner vorherigen Tätigkeit in unterschiedlichen Tattoo- und Piercingstudios in verschiedenen Städten immer wieder gezeigt hat. So konnte ich meinen Kundenstamm innerhalb kurzer Zeit erheblich ausbauen. Durch hohe Qualität, exzellenten Service und eine vertrauensvolle Atmosphäre stelle ich sicher, dass bestehende Kund*innen meine Dienstleistungen gerne weiterempfehlen und so zur langfristigen Kund*innengewinnung beitragen.

Markt

Kunden und Markt

Meine Hauptzielgruppe umfasst Personen, die sich für Piercings sowie Ohrschmuck interessieren oder diese bereits tragen. Statistisch gesehen haben etwa 7% der Gesamtbevölkerung und 15% der 16 bis 29 - Jährigen ein Piercing. Zudem geben 27% der 16 bis 29 Jährigen an, dass ihnen Piercings gefallen. Dies zeigt ein hohes Interesse an Piercings, insbesondere in der jüngeren Altersgruppe.

Darüber hinaus sind Ohrlöcher weit verbreitet. 45% der Menschen besitzen sie bereits. Dies eröffnet Potenzial für Kund*innen, die sich für weitere Piercings oder neuen, hochwertigen Ohrschmuck interessieren.

Münster ist eine Stadt mit einer jungen Bevölkerung. Allein in der Altersgruppe der 20-bis 39-Jährigen leben hier 110838 Menschen. Diese Gruppe ist besonders relevant, da sie erfahrungsgemäß eine hohe Affinität zu Piercings und Körperschmuck hat.

Aktuell erleben wir ein deutliches Wiederaufleben der 80er und 90er Jahre Trends in der Mode. Somit sind Bauchnabel-, Augenbrauen- und Nasenflügel-Piercings sowie Ear-Creations (individuelles Ohrstyling durch Platzierung mehrerer Ohrpiercings zu einem individuellen Gesamtkonzept) vermehrt gefragt.

Mein Piercing- und Schmuckstudio wird sich daher auf eine stilbewusste, offene und experimentierfreudige Kundschaft konzentrieren, die Wert auf hochwertige Piercings, professionelle Beratung und moderne sowie klassische Trends legt.

Bedarf und Kaufverhalten der Kunden

Die Nachfrage nach hochwertigem Schmuck steigt kontinuierlich, da immer mehr Kund*innen Wert auf Qualität und Individualität legen.

Kund*innen suchen zunehmend nach langlebigen und somit nachhaltigen Produkten, die Ihre Persönlichkeit unterstreichen. Dabei sind sie bereit, für Qualität und exzellenten Service entsprechend zu investieren.

Markt-/Branchenentwicklung

Die Piercing-Branche erfährt ein stetiges Wachstum, angetrieben durch steigendes Interesse an individueller Körperschmuckgestaltung. Der Trend zu personalisiertem und qualitativ hochwertigem Schmuck bietet großes Potenzial für mein neues Studio. Durch die Fokussierung auf qualitativ hochwertigen Schmuck und den dazugehörigen Service kann ich ein neues Studio klar im Markt positionieren und eine treue Kundschaft aufbauen.

Wettbewerb

Konkurrenzanalyse

In der Region Münster gibt es ca. 5 Tattoostudios, die Piercings als Nebenerwerb anbieten, und ein reines Piercingstudio. Ein reines Schmuckgeschäft, das Piercingdienstleistungen anbietet, ist ebenfalls vorhanden.

Keines der potentiellen Konkurrenzunternehmen in der Region Münster, arbeitet mit Schmuck, der die von mir vorausgesetzten Qualitätsstandards erfüllt. In Deutschland existieren insgesamt nur etwa 20 - 25 solcher Studios und keines davon im Umkreis von ca. 100km.

Der inhaltliche Schwerpunkt meiner potentiellen Konkurrent*innen liegt häufig eher im Tattoo-Bereich. Zusätzlich ist die Professionalität mancher Angebote deutlich in Frage zu stellen und nicht mit der von mir angebotenen Dienstleistung zu vergleichen. Dies zeigt sich beispielsweise in einer intransparenten Preispolitik oder der Verbreitung von falschen Informationen bezüglich Pflegehinweisen auf deren Webseiten.

Vor diesem Hintergrund wird es meinem Unternehmen nicht schwer fallen, sich gegen die Konkurrenz durchzusetzen und seinen Platz am Markt zu sichern.



Abgrenzung zu Wettbewerbern (Wettbewerbsvorteile)

Das Studio "Anatomie" ist das einzige Studio in der Region, das für eine sterile Arbeitsweise bekannt ist, während die Hygienestandards der anderen Studios unklar sind.

Mit über 13 Jahren Berufserfahrung in renommierten Studios und Kaufhäusern sowie acht Teilnahmen an der BMX.net Conference bringe ich umfassende Expertise mit. Die BMXnet Conference in Berlin ist die größte internationale Tattoo-, Piercing- und BodyMod Fortbildungsveranstaltung in Europa, welche jährlich über 4 Tage stattfindet. In rund 100 Vorträgen, Workshops und Roundtables, die in Englisch und Deutsch von mehr als 50 Dozent*innen angeboten werden, erfahren die Teilnehmer*innen alles Wissenswerte zu sämtlichen Themen rund um Tattoo, Piercing und BodyMod. Im Rahmen der Sponsoren Expo stellen zudem verschiedene Aussteller*innen ihre Produkte und Dienstleistungen vor. Als Fortbildungs-Event bringt die BMXnet Conference alle interessierten Tätowierer*innen und Piercer*innen auf einen aktuellen Wissensstand, um diese Arbeit zu ermöglichen und bietet auch beim Showprogramm und Party eine optimale Plattform zum Ausbau des eigenen Netzwerks.

Mit meinem neuen Studio plane ich den Beitritt zum Verband Professioneller Piercer (VPP), in dem es im Umkreis ebenfalls keine Mitglieder gibt. Der VPP ist ein Zusammenschluss von Piercer*innen in Deutschland, die sich für hohe Standards in der Branche einsetzen. Das Ziel des VPP ist es, Kundensicherheit zu geben, indem er eigene Standards setzt bezogen auf Hygiene, Verwendung von hochwertigem Schmuck, fairer Behandlung der Kund*innen, baulicher Gegebenheiten des Studios und Einhaltung ethischer Grundregeln.

Das neue Studio wird sich klar durch hochwertige Materialien, strengste Hygiene- und Qualitätsstandards und exzellenten Kundenservice von der Konkurrenz abheben.

Unternehmen

Gründerin und Führung

Mein Name ist Anja Karnei, ich bin 43 Jahre alt und seit Februar 2012 professionelle Piercerin.

Als leidenschaftliche und empathische Piercerin bringe ich nicht nur mein handwerkliches Können, sondern auch meine lebensfrohe und kreative Persönlichkeit in jedes Piercingprojekt mit ein. Ich liebe es, Menschen dabei zu unterstützen, ihren eigenen Stil auszudrücken und sich Selbstbewusst zu fühlen. Als offener und kontaktfreudiger Mensch schätze ich den Austausch mit meinen Kund*innen und freue mich, ihre Wünsche und Vorstellungen zu realisieren. Es erfüllt mich, wenn ich sehe, wie meine Kund*innen mit einem Lächeln und einem neuen Lebensgefühl nach Hause gehen.

Zuvor habe ich eine Ausbildung zur zahnmedizinischen Fachangestellten abgeschlossen und im Bereich der Mund-Kiefer-Gesichtschirurgie gearbeitet. Dies umfasste sowohl Assistenz Tätigkeiten im Operationssaal, als auch Abrechnungs- und Anmelde Tätigkeiten im Praxisempfang. Des Weiteren habe ich 2005 dort eine Zusatzqualifikation zur Sterilgutassistentin absolviert.

2012 begann ich bei Jolly Roger Tattoo in Berlin in Teilzeit mit einem selbstständigen Kleinstunternehmen als Piercerin zu arbeiten.

2014 begann ich bei Classic Tattoo Berlin, einem sehr bekannten Tattoo und Piercingstudio, in Vollzeit zu arbeiten. Dort konnte ich in verschiedenen Filialen weitere Techniken erlernen und die dortigen Standards bezüglich Hygiene und Schmuckqualität mit anheben. Zusätzlich habe ich in der Filiale im Gesundbrunnen Center das Shopmanagement geführt, was die eigenständige Abrechnung der Kasse und des Personals sowie die Terminplanung und die Verwaltung des Bestellsystems beinhaltete.

Seit 2016 besuche ich regelmäßig die jährliche BMX.net Conference, auf der ich mich über 4 Tage professionell in Bereichen wie Piercing-Techniken oder Hygienestandards weiterbilde und in intensivem, fachlichem Austausch mit Kolleg*innen stehe.

Von 2020 bis 2022 war ich in Erfurt als Angestellte in einem Tattoostudio mit fünf Tattoo-Artists tätig und habe dort den Piercingbereich geplant und aufgebaut. Dabei konnte ich nicht nur den Umsatz signifikant steigern, sondern auch das Shopmanagement für den Tattoo-Bereich übernehmen. Meine kaufmännischen Fähigkeiten kamen hier besonders zum Tragen, da ich die gesamte finanzielle und organisatorische Verantwortung für den Bereich übernommen habe. Dies beinhaltete sowohl die Terminplanung, die Materialbestellung für den gesamten Tattoo- und Piercingbereich, sowie die Abrechnung der Kasse und des Personals, als auch die Übernahme der Korrespondenz mit dem Steuerberater des Geschäftsinhabers.

2023 war ich für ca. 1 Jahr in der Firma Glambou angestellt und habe an insgesamt 5 verschiedenen Standorten (Stuttgart und Nürnberg im Breuninger, in Berlin im KDW, in Hamburg im Alsterhaus und in Zürich in einem kleinen Laden in der Innenstadt) gearbeitet. Hierbei profitierte ich von der Arbeit in luxuriösen Kaufhäusern und dem dazugehörendem Kund*innenkreis.

Von Februar 2023 bis Dezember 2024 war ich im Piercing-Only-Studio Marygold in Paderborn tätig, das ausschließlich mit High-Quality-Materialien unter Berücksichtigung höchster hygienischer Standards arbeitet. Während dieser Zeit habe ich eine Piercerin ausgebildet und bereits viele Kund*innen aus Münster betreut, die nun auch in mein eigenes Studio wechseln werden.

Persönliche und unternehmerische Voraussetzungen

Mit meiner langjährigen Erfahrung in der Piercing-Branche und meiner Leidenschaft für hochwertigen Schmuck, sowie meinen hohen Hygienestandards, habe ich den Wunsch, ein eigenes Piercingstudio zu eröffnen, das sich durch Exzellenz und Qualität auszeichnet. Ich lege großen Wert darauf, meinen Kund*innen nicht nur ein ästhetisches

und sicheres Piercing-Erlebnis zu bieten, sondern auch höchste Standards in Sachen Hygiene, Material und Service zu gewährleisten. Meine unternehmerische Vision ist es, ein Studio zu schaffen, das durch Authentizität, Qualität und Vertrauen besticht.

Fachliche Vorerfahrungen und Kontakte

Besuchte Fortbildungen:

- 2005 Sterilgutassistentin für MKG – Chirurgie
- September 2016 BMX.net Conference Essen
- Oktober 2017 BMX.net Conference Essen
- September 2018 BMX.net Conference Essen
- September 2019 BMX.net Conference Essen
- September 2022 BMX.net Conference Essen
- September 2023 BMX.net Conference Berlin
- September 2024 BMX.net Conference Berlin

Prinzipien der Unternehmensführung

Meine Kundschaft steht im Mittelpunkt. Mein Ziel ist es, eine angenehme und sichere Arbeitsatmosphäre zu schaffen, in der sich jede/r Kund*in wohl fühlt. Individuelle Beratung, höchste Hygienestandards und professioneller Service sorgen für Vertrauen und Kundenzufriedenheit.

Ich lege größten Wert auf Qualität und Sicherheit. Dazu gehört die ausschließliche Verwendung von sterilen Materialien und hochwertigem, zertifiziertem Piercingschmuck. Meine Hygienestandards sind weit über den gesetzlichen Vorschriften und werden strengstens eingehalten und dokumentiert. Darüber hinaus bilde ich mich regelmäßig weiter, um stets die neuesten Techniken und Trends anbieten zu können.

Ein effizienter Einsatz von Ressourcen ist essenziell, um wirtschaftlich erfolgreich zu sein. Gleichzeitig setze ich auf nachhaltige Materialien und umweltfreundliche Verpackungen. Meine Preisgestaltung ist fair und spiegelt sowohl die Qualität meiner Arbeit als auch die Rentabilität meines Unternehmens wider.

Mein Studio bleibt stets auf dem neuesten Stand der Piercing-Trends und -Techniken. Durch den Einsatz moderner Technologien, wie Online-Terminbuchungen und Social Media, stärke ich meine Marktpräsenz und binde meine Kund*innen langfristig.

Ich stehe für eine verantwortungsvolle und ehrliche Beratung. Sollte ein Piercing aus medizinischen oder anatomischen Gründen nicht ratsam sein, kommuniziere ich dies offen. Zudem lege ich großen Wert auf respektvollen Umgang mit Kund*innen, sowie auf den bewussten Einsatz von Ressourcen.

Hochmotiviert und gut geschult ist die Basis meines Erfolges. Ich schaffe eine offene, wertschätzende Arbeitsatmosphäre, in der klare Kommunikation und Zusammenarbeit gefördert wird. Nur so kann ich meinen Qualitätsansprüchen gerecht werden und meinen Kund*innen den bestmöglichen Service bieten.

Diese Prinzipien bilden die Grundlage für eine nachhaltige und erfolgreiche Unternehmensführung und sichern die langfristige Wettbewerbsfähigkeit meines Studios.

Rechtliche Grundlagen

Rechtsform

Das Unternehmen wird als Einzelunternehmen geführt. Diese Rechtsform bietet den Vorteil einer einfachen Gründung sowie einer klaren und flexiblen Geschäftsführung. Die Besteuerung erfolgt im Rahmen der Einnahmeüberschussrechnung (EÜR), wodurch die buchhalterischen Anforderungen überschaubar bleiben.

Das Unternehmen wird ordnungsgemäß als Einzelhandelsgeschäft angemeldet und unterliegt den gesetzlichen Vorgaben für den Betrieb eines Piercingstudios. Dazu zählen insbesondere die Hygieneverordnungen, die regelmäßig überprüft und eingehalten werden. Um eine korrekte steuerliche Abwicklung sicherzustellen, erfolgt die Zusammenarbeit mit einem Steuerberater, der die Buchhaltung unterstützt und steuerliche Pflichten ordnungsgemäß erfüllt.

Durch diese rechtlichen und organisatorischen Maßnahmen wird gewährleistet, dass das Unternehmen professionell und rechtskonform betrieben wird. Innerhalb der ersten 8 Wochen während der Dauer des Umbaus des Ladenlokals erfolgt die Organisation der genannten Maßnahmen sowie die Material- und Warenbeschaffung.

Sonstige Rechtsfragen

Für den Betrieb des Unternehmens sind verschiedene behördliche Anmeldungen erforderlich. Dazu gehört die Gewerbebeanmeldung beim Gewerbeamt, die steuerliche Erfassung beim Finanzamt sowie die Anmeldung bei der zuständigen Berufsgenossenschaft. Zudem erfolgt die Anmeldung beim Gesundheitsamt, um die Einhaltung der hygienischen Vorschriften sicherzustellen. Da der VPP, nach dem ich mich richte, im Vergleich zum Gesundheitsamt höhere bauliche Voraussetzungen für ein Piercingstudio setzt, ist die Genehmigung durch das Gesundheitsamt voraussichtlich sichergestellt.

Zur korrekten steuerlichen Abwicklung wird mit einem Steuerberater zusammengearbeitet, der die Buchhaltung sowie steuerliche Verpflichtungen betreut. Alle notwendigen rechtlichen und behördlichen Schritte werden vor der Eröffnung des Geschäfts ordnungsgemäß durchgeführt.

Organisation und Mitarbeiter

Betriebsorganisation

Mein Studio wird von mir alleine geführt, sodass alle Abläufe effizient und direkt von mir gesteuert werden. Die Terminvergabe erfolgt über mein Online-Buchungssystem, wodurch Kund*innen flexibel einen Termin vereinbaren können. Anfragen per Instagram, E-Mail und Whatsapp bearbeite ich selbständig und zeitnah, um eine reibungslose Kommunikation sicherzustellen.

Durch eine klare Struktur in der Terminplanung und Arbeitsorganisation stelle ich sicher, dass ich meine Ressourcen optimal nutze. Meine täglichen Aufgaben umfassen neben der direkten Kund*innenbetreuung auch administrative Tätigkeiten wie Buchhaltung, Marketing und Materialbeschaffung. Eine durchdachte Organisation ermöglicht es mir, effizient zu arbeiten und höchste Qualität zu gewährleisten.

Um auch in unvorhergesehenen Situationen wie Krankheit oder Urlaub abgesichert zu sein, habe ich vorgesorgt. In Paderborn bei Marygold habe ich eine Piercerin ausgebildet, die meine Hygiene- und Qualitätsstandards erfüllt und als Urlaubsvertretung oder bei sonstigem Bedarf einspringen kann. So kann ich sicherstellen, dass meine Kund*innen auch zuverlässig betreut werden und die Qualität meines Studios stets gewährleistet ist.

Personalmanagement

Da ich mein Studio alleine führe, entfallen Personalführung und Mitarbeitermanagement. Meine Verantwortung liegt in der eigenständigen Planung und Umsetzung aller Geschäftsprozesse. Ich achte darauf, meine Arbeitszeiten sinnvoll zu strukturieren, um eine ausgewogene Work-Life-Balance zu erhalten und langfristig motiviert und leistungsfähig zu bleiben.

Sollte in Zukunft eine Erweiterung notwendig werden, werde ich entsprechende Maßnahmen ergreifen, um Mitarbeitende einzustellen und eine geeignete Einarbeitung sowie Aufgabenverteilung zu gewährleisten.

Finanzen

Privater Finanzbedarf

In den ersten sechs Monaten meiner Selbstständigkeit werde ich voraussichtlich eine Gründerförderung erhalten, die mein persönliches Einkommen absichert. Zusätzlich werde ich einen Kredit in Höhe von 50.000 Euro aufnehmen, aus dem ich 700 Euro monatlich für meinen Lebensunterhalt der ersten 6 Monate einplane. Diese Förderung zusammen mit dem Anteil aus dem Kredit sichert mein persönliches Einkommen, sodass ich mich voll und ganz auf den Aufbau meines Piercing- und Schmuckstudios konzentrieren kann, ohne finanzielle Sorgen bezüglich meines Lebensunterhalts zu haben. Nach den ersten sechs Monaten werde ich die Einnahmen aus dem Studio nutzen, um meine Lebenshaltungskosten eigenständig zu decken.

Liquidität

Da die ersten zwei Monate voraussichtlich für den Umbau und die Renovierung des Studios genutzt werden, wird der beantragte Kredit für die Deckung dieser Kosten verwendet. Dieser Kredit stellt sicher, dass ich die Studioausstattung, den Umbau und alle anfänglichen Betriebskosten abdecken kann, ohne auf die Gründerförderung zurückgreifen zu müssen. Die Gründerförderung deckt meine privaten Lebenshaltungskosten, während der Kredit die finanziellen Anforderungen für den Studioaufbau und die ersten Betriebskosten absichert.

Nach Abschluss des Umbaus und der ersten Phase der Geschäftstätigkeit wird die Liquidität durch Einnahmen aus den angebotenen Dienstleistungen gesichert, wobei ich mit stetigem Umsatzwachstum rechne.

Umsatz und Ertrag (Rentabilität)

In den ersten zwei Monaten, während des Umbaus und der Renovierung, werde ich noch keine Einnahmen erzielen. Die Gründerförderung sorgt jedoch dafür, dass ich meine privaten Lebenshaltungskosten in dieser Zeit decken kann. Nach der Eröffnung des Studios und dem Abschluss der Renovierungsarbeiten plane ich, die ersten Kund*innen zu gewinnen und im Laufe der ersten Monate einen moderaten Umsatzwachstumsprozess zu erleben. Der Kredit wird in den ersten Monaten dazu beitragen, dass alle Betriebskosten gedeckt sind, während die ersten Einnahmen aus den Dienstleistungen für die Rückzahlung des Kredits verwendet werden.

Investitionen und Kapitalbedarf

Für den Aufbau meines Studios sind umfangreiche Investitionen erforderlich, insbesondere für den Umbau und die Renovierung, die Ausstattung des Studios, sowie Marketingmaßnahmen und die Entwicklung einer Website. Da ich in den ersten zwei Monaten keine Einnahmen erziele, muss ich sicherstellen, dass die notwendigen Investitionen in die Studio-Infrastruktur und die Markenbildung zu Beginn des Projekts gedeckt sind.

Finanzierung

Zur Deckung des gesamten Kapitalbedarfs plane ich, einen Kredit aufzunehmen. Dieser Kredit wird vollständig für die Investitionen in das Studio verwendet, insbesondere für den Umbau, die Studioausstattung, Marketingmaßnahmen und die Website. Die Gründerförderung, die ich in den ersten sechs Monaten erhalte, dient ausschließlich der Deckung meiner privaten Lebenshaltungskosten und hat keine Auswirkung auf die Studiofinanzierung.

Die Rückzahlung des Kredits wird aus den Einnahmen des Studios erfolgen, die ab der Eröffnung des Studios und dem Beginn der Kund*innenakquise generiert werden. Ich plane, den Kredit innerhalb von 60 bis 120 Monaten zurückzuzahlen, da ich mit einer kontinuierlichen Umsatzsteigerung innerhalb des ersten Jahres rechne. Die Einnahmen werden durch wiederkehrende Kund*innen und empfohlene Neukund*innen stetig wachsen. Eine detaillierte Cashflow-Prognose zeigt, dass die monatlichen Einnahmen aus den angebotenen Dienstleistungen ausreichend sein werden, um sowohl die laufenden Betriebskosten als auch die Kreditraten zu decken.

Zusammenfassung

Geschäftsidee

Das Unternehmen Maluna bietet professionelle Piercing-Dienstleistungen sowie den Verkauf hochwertiger Piercingschmuckstücke aus implantierfähigem Titan und Echtgold an. Mein Fokus liegt auf höchsten Hygienestandards, individuellen Beratungen und exklusivem Schmuck, um meinen Kund*innen ein sicheres und stilvolles Piercing-Erlebnis zu bieten.

Gründerin und Unternehmen

Die Gründerin bin ich: Anja Karnei, 13 Jahre professionelle Piercerin, ledig, 43 Jahre.

Das Unternehmen erhält den Namen Maluna, mit Sitz in Münster.

Finanzbedarf

Startkapital: 50000€

16000€ Studioausstattung und Umbaumaßnahmen

20000€ Einkauf von Titan- & Echtgold-Schmuck

5000€ Liquiditätsreserve

5520€ Reserve für Folgeinvestitionen

3480€ Gründungsnebenkosten

Chancen und Risiken

Die Nachfrage nach hochwertigem Piercingschmuck und professionellem Piercing-Service wächst stetig, insbesondere bei Kund*innen zwischen 16 und 35 Jahren, die Wert auf Sicherheit, Qualität und Ästhetik legen.

Viele Anbieter in Münster verwenden weiterhin Chirurgenstahl oder minderwertige Materialien. Maluna setzt sich mit implantierfähigem Titan und Echtgold klar ab.

Für die Vertretung im Urlaub und in Krankheitsfällen habe ich eine Piercerin ausgebildet, die flexibel einsetzbar ist.