

Businessplan

zur

Gründung

Yogastudio

Licht & Atem

Gründerin:

Sabine Mustermann

Anschrift:

Licht & Atem
Lindenweg 12
12345 Wusterhausen

Telefon:

0123 - 123-456789


E-Mail:

hallo@mustermann.de

Website:

www.mustermann.de

Stand: 20.01.26



Gründungsdatum:
1. Februar 2026

Inhaltsverzeichnis

1. Executive Summary

2. Gründer

3. Zielgruppe

4. Geschäftsidee

5. Markt und Wettbewerb

6. Marketing und Vertrieb

7. Unternehmen

8. Chancen und Risiken

9. Finanzen

Executive Summary

„Licht und Atem“ ist ein kleines Yogastudio für Menschen, die im Alltag mehr Ruhe, Beweglichkeit und innere Balance suchen. Das Studio verbindet regelmäßige Yogakurse, persönliche Einzelstunden und achtsame Workshops in einer ruhigen, persönlichen Atmosphäre.

Gründerin

Hinter „Licht und Atem“ steht Sabine Mustermann. Sie ist ausgebildete Yogalehrerin mit mehrjähriger Praxiserfahrung in Hatha Yoga, sanftem Yoga und Entspannungskursen. Vor der Gründung hat sie bereits nebenberuflich Yogastunden in kleinen Gruppen gegeben und Workshops zu Achtsamkeit, Atmung und Stressbewältigung angeboten.

Zusätzlich bringt sie Erfahrung

Zielgruppe

Die Zielgruppe sind Erwachsene zwischen 30 und 65 Jahren aus Wusterhausen und Umgebung, die Ausgleich zum Alltag suchen und Yoga in einer ruhigen, persönlichen Atmosphäre praktizieren möchten. Angesprochen werden besonders Menschen, die beruflich stark eingebunden sind, viel sitzen, Stress abbauen möchten oder sanfte Bewegung für mehr Wohlbefinden suchen.

Geschäftsidee & Strategie

„Licht und Atem“ bietet Yogakurse, Einzelstunden und kleine Workshops an. Die Haupteinnahmen entstehen durch feste Kursangebote, die als Monatsbeitrag oder Kursblock gebucht werden können. Ergänzend werden persönliche Einzelstunden, Entspannungsabende und thematische Workshops angeboten.

Markt & Wettbewerb

Der Markt für Yoga, Entspannung und gesundheitsorientierte Bewegung ist in den letzten Jahren gewachsen. Viele Menschen suchen Angebote, die ihnen helfen, Stress abzubauen, beweglicher zu werden und bewusster mit dem eigenen Körper umzugehen.

In Wusterhausen und Umgebung gibt es einzelne Sportvereine, Fitnessangebote und Gesundheitskurse. „Licht und Atem“ positioniert sich als kleines, persönliches Yogastudio mit ruhiger Atmosphäre, kleinen Gruppen und individueller Ansprache.

Marketing & Vertrieb

Kundinnen und Kunden werden vor allem über eine eigene Website, lokale Empfehlungen, Kooperationen mit Gesundheitspraxen, Flyer und Social Media erreicht. Die Website stellt Kurse, Einzelstunden, Workshops, Preise und Buchungsmöglichkeiten klar vor.

Neue Kundinnen und Kunden erhalten über Schnupperstunden oder Einsteigerkurse einen leichten Zugang zum Studio.

Unternehmen und Rechtsform

„Licht und Atem“ wird als Einzelunternehmen gegründet und von Sabine Mustermann geführt. Die Anmeldung erfolgt beim zuständigen Gewerbeamt der Stadt Wusterhausen. Die Tätigkeit wird zusätzlich beim Finanzamt erfasst. Das Studio startet regional mit festen Kurszeiten, kleinen Gruppen und persönlicher Betreuung. Die Buchung erfolgt über Website, E-Mail oder Telefon.

Chancen & Risiken

Eine wichtige Chance liegt in der wachsenden Nachfrage nach Yoga, Entspannung und gesundheitsorientierter Bewegung. Kleine Gruppen, persönliche Begleitung und eine ruhige Atmosphäre können „Licht und Atem“ klar vom Wettbewerb unterscheiden. Risiken bestehen vor allem in einer langsamen Kundengewinnung, saisonalen Schwankungen und laufenden Kosten in der Anfangsphase. Durch vorsichtige Planung, lokale Sichtbarkeit und verlässliche Angebote soll das Studio Schritt für Schritt wachsen.

Finanzen

Die Finanzierung erfolgt zunächst über Eigenkapital. Die wichtigsten Kosten entstehen durch Raummiete, Ausstattung, Versicherungen, Werbung, Website, Buchhaltung und laufende Betriebsausgaben. Die Einnahmen kommen aus Kursblöcken, Monatsangeboten, Einzelstunden und Workshops. Die Finanzplanung wird im späteren Kapitel ausführlich mit Umsatz, Kosten und Ergebnis dargestellt.

Gründerin



Sabine Mustermann
Gründerin und
Yogalehrerin

Sabine Mustermann gründet „Licht und Atem“ als Einzelgründerin. Sie ist ausgebildete Yogalehrerin und bringt mehrere Jahre Erfahrung in der Anleitung kleiner Gruppen mit. Ihre Schwerpunkte liegen in Hatha Yoga, sanftem Yoga, Atemübungen und Entspannung.

Qualifikation & Erfahrung

Sabine Mustermann hat eine fundierte Yogalehrerinnen-Ausbildung abgeschlossen und sich zusätzlich in den Bereichen Entspannung, Achtsamkeit und Stressbewältigung weitergebildet. In den vergangenen Jahren hat sie nebenberuflich Yogakurse in kleinen Gruppen gegeben, Einsteigerinnen begleitet und erste Workshops organisiert.

Dabei hat sie Erfahrung in der Kursplanung, Raumvorbereitung, Anleitung, Kundenkommunikation und Organisation gesammelt. Sie kennt die Bedürfnisse von Menschen, die Yoga als Ausgleich zum Alltag suchen, und weiß, wie wichtig klare Anleitung, eine ruhige Atmosphäre und persönliche Begleitung sind.

Motivation

Die Gründung von „Licht und Atem“ entsteht aus dem Wunsch, einen Ort für Bewegung, Ruhe und bewusste Auszeiten zu schaffen. Sabine möchte Menschen dabei unterstützen, achtsamer mit ihrem Körper umzugehen, Stress abzubauen und neue Kraft für den Alltag zu finden.

Ihr Ziel ist ein kleines Yogastudio mit persönlicher Atmosphäre, verlässlichen Kursen und einem Angebot, das gut zur Region passt. Sie möchte Yoga zugänglich, freundlich und alltagsnah vermitteln und Menschen langfristig auf ihrem Weg zu mehr Wohlbefinden begleiten.

Zielgruppe

„Licht und Atem“ richtet sich an Menschen aus Wusterhausen und Umgebung, die Yoga als Ausgleich zum Alltag nutzen möchten. Im Mittelpunkt stehen Erwachsene, die mehr Ruhe, Beweglichkeit und Körperbewusstsein suchen. Das Studio spricht Menschen an, die persönliche Begleitung, kleine Gruppen und eine entspannte Atmosphäre schätzen.



Zielgruppe

1

Berufstätige Frauen zwischen 30 und 55 Jahren, die im Alltag stark eingespannt sind. Viele sitzen viel, tragen berufliche oder familiäre Verantwortung und wünschen sich einen festen Ort zum Durchatmen. Für sie sind Abendkurse, Stressabbau, sanfte Bewegung und klare Kursstrukturen besonders attraktiv.



Zielgruppe

2

Schwangere und junge Mütter, die ihren Körper achtsam begleiten und neue Kraft sammeln möchten. Für diese Zielgruppe können sanfte Yogastunden, Atemübungen, Entspannung und kleine Kurse mit persönlicher Atmosphäre interessant sein. Wichtig sind Vertrauen, Sicherheit und eine ruhige Ansprache.



Zielgruppe

3

Seniorinnen und Senioren, die beweglich bleiben, ihr Wohlbefinden stärken und sanft aktiv sein möchten. Diese Zielgruppe wächst und sucht oft Angebote, die gut erreichbar, verständlich angeleitet und körperlich angenehm umsetzbar sind. Besonders passend sind ruhiges Yoga, Atemübungen, Mobilisation und Kurse am Vormittag.

Geschäftsidee

Produkt / Dienstleistung

„Licht und Atem“ bietet Yogakurse, Einzelstunden und kleine Workshops in Wusterhausen an. Das Angebot richtet sich an Menschen, die sanfte Bewegung, Entspannung und bewusste Körperwahrnehmung in ihren Alltag integrieren möchten.

Produkte/Dienstleistungen:

- Regelmäßige Yogakurse in kleinen Gruppen
- Einsteigerkurse für Menschen ohne Yogaerfahrung
- Sanftes Yoga am Vormittag für Seniorinnen und Senioren
- Yoga für Schwangere und junge Mütter
- Einzelstunden mit persönlicher Begleitung
- Workshops zu Atmung, Entspannung und Stressabbau

USP / Strategie

Der besondere Schwerpunkt von „Licht und Atem“ liegt auf kleinen Gruppen, ruhiger Atmosphäre und persönlicher Begleitung. Das Studio soll bewusst überschaubar bleiben und Menschen ansprechen, die sich in großen Fitnessstudios oder anonymen Kursangeboten weniger wohlfühlen. Die Positionierung ist persönlich, ruhig und vertrauensvoll. „Licht und Atem“ steht für zugängliches Yoga, klare Anleitung und ein Angebot, das Bewegung, Entspannung und Wohlbefinden verbindet. Die Preise liegen im mittleren Segment und sollen Qualität, persönliche Betreuung und Verlässlichkeit widerspiegeln.



Kundennutzen

Der besondere Schwerpunkt von „Licht und Atem“ liegt auf kleinen Gruppen, ruhiger Atmosphäre und persönlicher Begleitung. Das Studio soll bewusst überschaubar bleiben und Menschen ansprechen, die sich in großen Fitnessstudios oder anonymen Kursangeboten weniger wohlfühlen. Die Positionierung ist persönlich, ruhig und vertrauensvoll. „Licht und Atem“ steht für zugängliches Yoga, klare Anleitung und ein Angebot, das Bewegung, Entspannung und Wohlbefinden verbindet. Die Preise liegen im mittleren Segment und sollen Qualität, persönliche Betreuung und Verlässlichkeit widerspiegeln.

Vorteil für Kunden Nr. 1

- Mehr Ruhe und Entspannung im Alltag

Vorteil für Kunden Nr. 2

- Sanfte Bewegung in persönlicher Atmosphäre

Vorteil für Kunden Nr. 3

- Klare Anleitung und individuelle Begleitung

Markt & Wettbewerb

Überblick über den Markt

Der Markt für Yoga, Entspannung und gesundheitsorientierte Bewegung entwickelt sich positiv. Viele Menschen suchen Angebote, die ihnen helfen, Stress abzubauen, beweglicher zu bleiben und bewusster mit dem eigenen Körper umzugehen. Besonders in kleineren Städten und ländlichen Regionen sind persönliche Angebote mit klarer Ausrichtung gefragt.

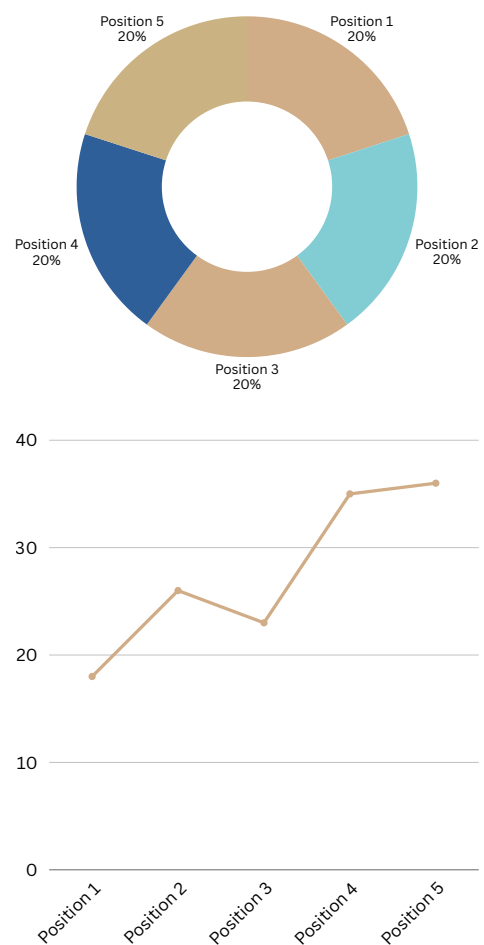
Entwicklungen und Trends

Wichtige Trends sind Gesundheitsprävention, Stressbewältigung, Achtsamkeit und sanfte Bewegungsangebote. Viele Menschen achten stärker auf körperliches und seelisches Wohlbefinden und suchen regelmäßige Angebote, die gut in den Alltag passen.

Auch kleinere Kurse, persönliche Betreuung und flexible Einstiegsangebote werden wichtiger. Besonders attraktiv sind Angebote, die klar verständlich sind und verschiedene Lebenssituationen berücksichtigen, zum Beispiel Yoga am Abend, Vormittagskurse für Seniorinnen und Senioren oder sanfte Kurse für Schwangere.

Wettbewerb

In Wusterhausen und Umgebung gibt es einzelne Sportvereine, Fitnessangebote, Gesundheitskurse und eventuell weitere Yoga- oder Entspannungsangebote. Diese Angebote sprechen teilweise eine ähnliche Zielgruppe an. „Licht und Atem“ unterscheidet sich durch kleine Gruppen, ruhige Atmosphäre und persönliche Begleitung. Das Studio positioniert sich als klarer, vertrauensvoller Ort für Menschen, die Yoga in einem überschaubaren Rahmen praktizieren möchten. Dadurch entsteht ein Angebot zwischen klassischem Fitnesskurs und persönlicher Entspannungsbegleitung.



Marketing & Vertrieb

Kundenakquise

„Licht und Atem“ gewinnt neue Kundinnen und Kunden vor allem über eine eigene Website, lokale Empfehlungen, Flyer, Kooperationen und Social Media. Die Website stellt das Kursangebot, Preise, Termine und Buchungsmöglichkeiten klar vor. Zusätzlich werden Flyer in Arztpraxen, Physiotherapiepraxen, Hebammenpraxen, Cafés und lokalen Geschäften ausgelegt.

Zum Start werden Schnupperstunden und Einsteigerkurse angeboten, damit Interessierte das Studio unverbindlich kennenlernen können. Auch Kooperationen mit Gesundheitspraxen, Familienzentren und regionalen Netzwerken sollen dazu beitragen, das Studio in Wusterhausen und Umgebung bekannt zu machen.

Kundenbindung

Die Kundenbindung entsteht durch verlässliche Kurse, persönliche Ansprache und eine ruhige Atmosphäre. Teilnehmende sollen sich willkommen fühlen und regelmäßig gerne wiederkommen. Feste Kursgruppen, kleine Gruppengrößen und klare Kommunikation unterstützen diesen Aufbau.

Zusätzlich können Monatsangebote, Kurskarten, kleine Workshops und regelmäßige Entspannungsabende angeboten werden. Ein Newsletter informiert über neue Kurse, freie Plätze und besondere Termine. So bleibt „Licht und Atem“ auch zwischen den Kursen präsent.

Vertrieb

Die Buchung erfolgt hauptsächlich über die Website, per E-Mail oder telefonisch. Kurse können als Kursblock, Monatsangebot oder Einzelstunde gebucht werden. Workshops werden separat ausgeschrieben und im Voraus reserviert. Der Vertrieb ist regional ausgerichtet. Die Kundinnen und Kunden kommen überwiegend aus Wusterhausen und Umgebung. Langfristig können einzelne Online-Angebote, kurze Entspannungseinheiten oder digitale Begleitmaterialien ergänzend angeboten werden.

Unternehmen

„Licht und Atem“ wird als Einzelunternehmen gegründet und von Sabine Mustermann geführt. Die Anmeldung erfolgt beim zuständigen Gewerbeamt der Stadt Wusterhausen. Zusätzlich wird die selbstständige Tätigkeit beim Finanzamt erfasst. Zu Beginn arbeitet Sabine allein und übernimmt Kursplanung, Kundenkommunikation, Organisation und Marketing selbst. Für die Buchhaltung wird eine externe Steuerberatung eingebunden. Weitere rechtliche und organisatorische Aufgaben werden Schritt für Schritt geprüft, zum Beispiel Versicherungen, Datenschutz, Verträge, AGB und klare Buchungsbedingungen.

Team

Das Unternehmen startet als Einzelgründung. Sabine Mustermann ist Gründerin, Yogalehrerin und zentrale Ansprechpartnerin für Kundinnen und Kunden. Sie leitet die Kurse, plant Workshops, betreut die Teilnehmenden und organisiert den laufenden Studiobetrieb.

Zu Beginn sind keine festen Angestellten geplant. Bei wachsender Nachfrage können einzelne Kurse oder Workshops durch qualifizierte Yogalehrerinnen und Yogalehrer auf Honorarbasis ergänzt werden. Dadurch bleibt das Studio flexibel und kann sein Angebot erweitern, ohne direkt feste Personalkosten aufzubauen. Weitere Aufgaben können bei Bedarf extern vergeben werden.



Standort

„Licht und Atem“ entsteht in Wusterhausen und richtet sich an Menschen aus der Stadt und der näheren Umgebung. Der Standort soll gut erreichbar, ruhig und freundlich wirken. Wichtig sind ein heller Kursraum, angenehme Atmosphäre, ausreichend Platz für Matten und eine gute Erreichbarkeit mit dem Auto, Fahrrad oder öffentlichen Verkehrsmitteln.

Der Standort ist für das Yogastudio wichtig, weil viele Kundinnen und Kunden regelmäßig vor Ort teilnehmen. Eine ruhige Lage, Parkmöglichkeiten und Nähe zu Wohngebieten, Praxen oder kleinen Geschäften können die Sichtbarkeit und Erreichbarkeit unterstützen.

Chancen & Risiken

Zukunftsansichten

„Licht und Atem“ soll sich in den ersten zwölf Monaten als kleines, persönliches Yogastudio in Wusterhausen etablieren. Ziel ist es, mehrere feste Kursgruppen aufzubauen, erste Workshops anzubieten und eine stabile Stammkundschaft zu gewinnen.

Mittelfristig kann das Angebot um Vormittagskurse, Schwangerenyoga, Senioren-yoga und Entspannungsabende erweitert werden. Langfristig soll das Studio als verlässlicher Ort für Yoga, Achtsamkeit und sanfte Bewegung in der Region bekannt werden.

Stärken & Schwächen

Die besonderen Stärken von „Licht und Atem“ liegen in der persönlichen Begleitung, den kleinen Gruppen und der ruhigen Atmosphäre. Sabine Mustermann bringt Erfahrung als Yogalehrerin, Freude an der Arbeit mit Menschen und eine klare Ausrichtung auf sanftes, alltagsnahes Yoga mit.

Eine mögliche Schwäche liegt darin, dass das Studio zu Beginn noch wenig bekannt ist. Auch organisatorische Aufgaben wie Marketing, Buchhaltung und Kundengewinnung müssen neben der Kursarbeit aufgebaut werden. Diese Punkte werden durch gute Planung, externe Unterstützung und regelmäßige Sichtbarkeit berücksichtigt.

Risiken

Risiken bestehen vor allem in einer langsamen Kundengewinnung, saisonalen Schwankungen und laufenden Kosten für Raum, Werbung, Ausstattung und Versicherung. Auch Wettbewerb durch Sportvereine, Fitnessstudios oder andere Gesundheitsangebote kann eine Rolle spielen.

Um diese Risiken zu verringern, startet „Licht und Atem“ mit überschaubaren Kosten, klaren Angeboten und flexiblen Kursformaten. Schnupperstunden, lokale Kooperationen, Empfehlungen und eine gut gepflegte Website sollen helfen, Schritt für Schritt Vertrauen und Bekanntheit aufzubauen.

Ausstiegsszenario

Falls das Studio nach einer angemessenen Aufbauphase wirtschaftlich hinter den Erwartungen bleibt, können die laufenden Kosten reduziert und einzelne Angebote angepasst werden. Möglich wäre eine stärkere Ausrichtung auf Einzelstunden, Workshops, Kooperationen oder mobile Yogakurse in bestehenden Räumen.

Als letzter Schritt könnte der feste Studioraum aufgegeben werden, während Sabine weiterhin Kurse auf Honorarbasis, in Kooperation mit anderen Einrichtungen oder online oder online anbietet. So bleibt die fachliche Tätigkeit erhalten und das wirtschaftliche Risiko wird begrenzt.

Meilensteine

Bereits erreichte Meilensteine

Welche Meilensteine hast du auf dem Weg der Unternehmensgründung bereits erreicht? An dieser Stelle kannst du einen Überblick geben.

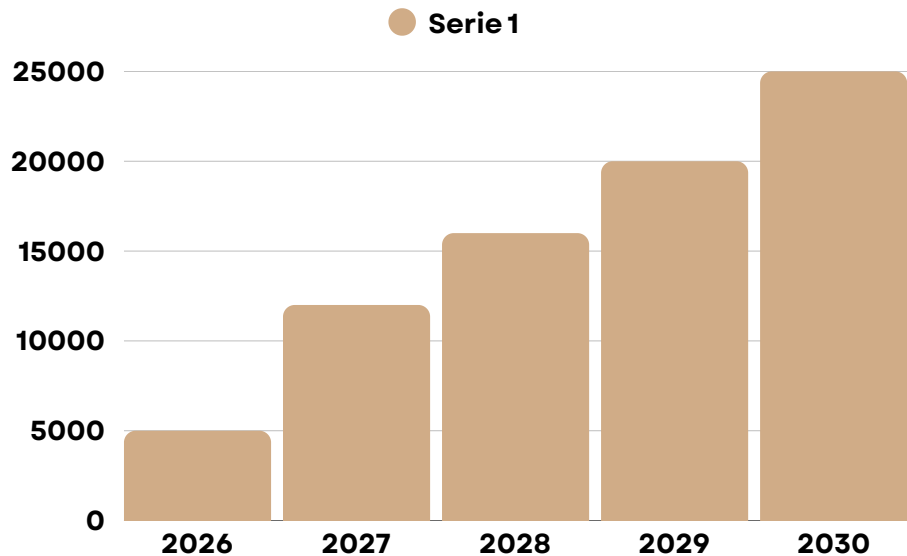


Finanzen

Die Finanzplanung von „Licht und Atem“ basiert auf vorsichtigen Annahmen für die ersten fünf Geschäftsjahre. Die wichtigsten Einnahmen entstehen durch regelmäßige Yogakurse, Einzelstunden und Workshops. Zu Beginn wird mit einer langsamen Auslastung gerechnet. Mit wachsender Bekanntheit, Stammkundschaft und zusätzlichen Kursangeboten sollen die Umsätze schrittweise steigen.

Erwarteter Umsatz

Die Haupteinnahmequelle sind regelmäßige Yogakurse in kleinen Gruppen. Ergänzend kommen Einzelstunden, Workshops und besondere Kursformate hinzu. Im ersten Jahr wird mit einem vorsichtigen Umsatz von rund 20.000 Euro gerechnet. In den Folgejahren soll der Umsatz durch mehr Kursteilnehmende, zusätzliche Vormittagskurse und regelmäßige Workshops steigen.



Erwarteter Umsatz	2026	2027	2028	2029	2030
Einnahmequelle 1	20.000 €				
Einnahmequelle 2					
Einnahmequelle 3					

Kosten

Einnahmequelle 1: Kurse

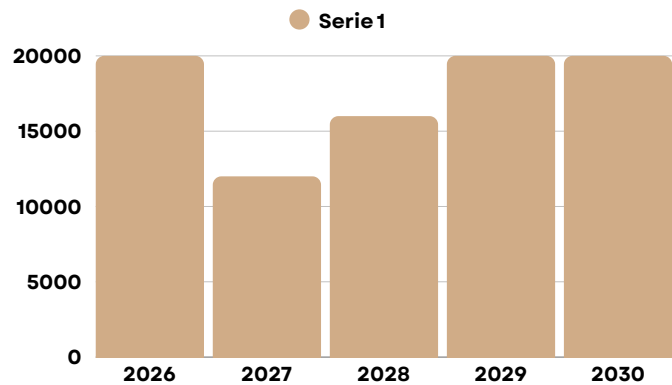
2026: 16.000 €

2027: 24.000 €

2028: 31.000 €

2029: 38.000 €

2030: 45.000 €



Einnahmequelle 2: Einzelstunden

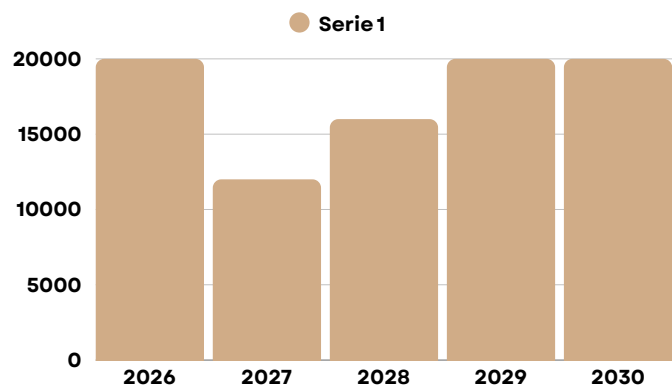
2026: 3.000 €

2027: 5.000 €

2028: 7.000 €

2029: 9.000 €

2030: 11.000 €



Einnahmequelle 3: Workshops

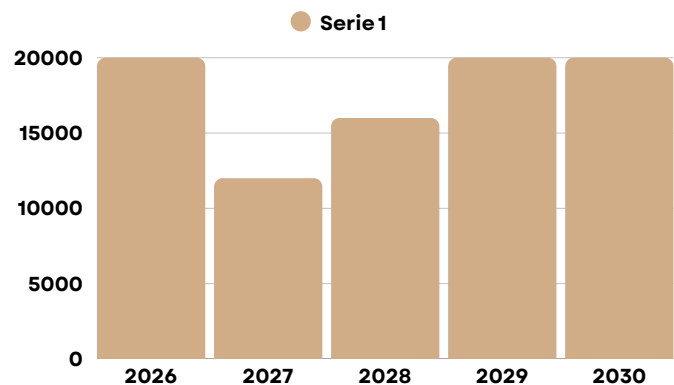
2026: 1.000 €

2027: 3.000 €

2028: 5.000 €

2029: 7.000 €

2030: 9.000 €



Dann ergibt sich gesamt:

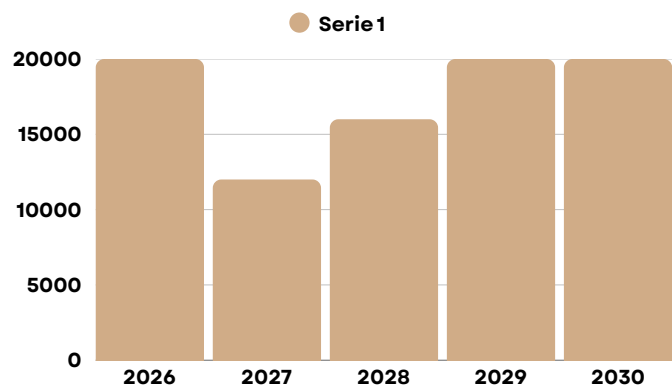
2026: 20.000 €

2027: 32.000 €

2028: 43.000 €

2029: 54.000 €

2030: 65.000 €



Kosten

Gründungskosten

Für den Start von „Licht und Atem“ entstehen einmalige Kosten für die Grundausstattung des Studios, die Einrichtung, erste Marketingmaßnahmen und organisatorische Vorbereitungen.

Kostenpunkt 1

Studioausstattung: Yogamatten, Decken, Kissen, Gurte, Blöcke, Regale und kleine Einrichtungselemente
ca. 3.500 €

Kostenpunkt 2

Renovierung und Raumgestaltung: Farbe, Beleuchtung, Dekoration, Vorhänge und kleinere Anpassungen im Kursraum
ca. 2.500 €

Kostenpunkt 3

Website, Logo, Flyer, Fotos, Eröffnungswerbung und erste Druckmaterialien
ca. 2.000 €

Finanzierung

Die Gründung wird überwiegend durch Eigenkapital finanziert. Sabine Mustermann bringt eigene Ersparnisse ein, um die ersten Anschaffungen, die Raumgestaltung und die ersten Marketingmaßnahmen bezahlen zu können.

Geplantes Eigenkapital

ca. 8.000 €

Zusätzlich wird eine finanzielle Reserve für die ersten Monate eingeplant. Diese Reserve soll laufende Kosten wie Miete, Versicherungen, Werbung, Software und kleinere Anschaffungen abdecken, falls die Auslastung zu Beginn noch langsam wächst.

Eine größere Fremdfinanzierung ist zum Start nicht geplant. Falls zusätzliche Mittel notwendig werden, können kleinere Investitionen zeitlich gestreckt oder über Förderprogramme, einen Gründerinnenzuschuss oder ein kleines Darlehen geprüft werden.