

# Planspiel: Pink & Green – Premium-Abenteuer-Kindermöbel aus Multiplex



## 1. Unternehmensidee

Pink & Green ist ein Startup, das hochwertige Abenteuer-Kindermöbel aus Multiplex-Massivholz für zahlungskräftige Familien herstellt.

Das Besondere:

- Möbel werden zu Abenteuer-Welten (Baumhaus, Raumschiff, Burg, Dschungel, Unterwasserwelt, Piratenschiff).
- Alles modular, langlebig und nachhaltiger als herkömmliche Möbel.

- Zielgruppe: Eltern, Großeltern & Architekten, die Wert auf Qualität, Sicherheit und Design legen.
- Fokus auf sichere Verarbeitung, hochwertige Materialien, pädagogische Elemente und Erweiterbarkeit.

## 2. Produkte

### A. Abenteuer-Kindermöbel (Top-Sortiment)

#### 1. "TreeTop Loft" – Baumhausbett (1.690–2.500 €)

- Schlafplatz + Kletterelemente
- Rutsche, Seilaufstieg, Geheimgänge
- Erweiterbares Spielpodium

#### 2. "Galaxy Dock" – Raumschiffzimmer (1.990–3.200 €)

- Cockpit-Schreibtisch
- LED-gesteuerte Konsolen
- Schlafmodul wie in einer Raumkapsel

#### 3. "Pirates Bay" – Kapitänskoje (1.590–2.200 €)

- integriertes Schiffsdeck
- Segel, Schatzkiste, abnehmbarer Mast
- Seil-Laufsteg

#### 4. "Castle Haven" – Burg-Schlaflandschaft (1.890–2.700 €)

- Zinnenbett
- Ritterversteck
- Zugbrücken-Schreibtisch

### B. Zusatzmodule

- Bücherhöhlen
- Kletterwände
- LED-Lichtszenen (Wald, Ozean, Weltraum)
- Erweiterungsteile für mehrstöckige Ebenen

- Schubladensysteme

### **3. Zielgruppe**

Primäre Zielgruppe

- Eltern mit höherem Einkommen
- Design- und Qualitätsorientierte Familien
- Eltern mit 1–3 Kindern (3–12 Jahre)
- Großeltern und Paten (Geschenke-Segment)

Sekundäre Zielgruppe

- Innenarchitekten
- Kindergärten / Premium-Kitas
- Boutique-Kindermöbelhändler
- Ferienhäuser & Familienhotels

### **4. Marktpotenzial**

Wachstumstreiber:

- steigende Bereitschaft, für Kindersicherheit + Qualität mehr zu bezahlen
- Trend zu nachhaltigen, langlebigen Materialien
- Individualisierung von Kinderzimmern
- Multiplex/Massivholz wird zunehmend beliebter
- soziale Medien als Motivator (Instagram, Pinterest, Interior)

Deutschland, Österreich, Schweiz zusammen:

→ 8+ Mio. Kinder → großer Markt für hochwertige Kindermöbel

### **5. Geschäftsmodell**

Einnahmequellen

- Verkauf Abenteuer-Möbel (Hauptumsatz)
- Konfigurator-Aufpreise
- Erweiterungssets

- Beratung & Raumplanung (150–500 €)
- Montage-Service (Partnerhandwerker, 10–20 % Provision)
- Liefergebühren
- Kooperationen mit Kinderhotels

## 6. Kostenstruktur

### Startinvestitionen

Bereich	Kosten
Maschinen (CNC + Schleifstation, Leasing)	120.000 €
Erstmaterial Einkauf	40.000 €
Musterzimmer (4 Designs)	35.000 €
Hallenmiete + Einrichtung (6 Monate)	36.000 €
Webshop + 3D-Konfigurator	50.000 €
Produktfotos / Branding	15.000 €
Team (6 Monate)	180.000 €
Marketing Launch	40.000 €
Gesamt	516.000 €

### Fixkosten pro Monat

Kostenblock	Betrag
Hallenmiete (500 m <sup>2</sup> )	6.000 €
CNC-Leasing	2.000 €
3 Tischler/Schreiner	13.500 €
1 Designer	4.000 €
Marketing	4.000 €
Online-Shop/Server	1.300 €

Kostenblock	Betrag
Verwaltung	2.000 €
Gesamt	32.800 € / Monat

## 7. SWOT-Analyse

### Strengths

- extrem hohe Qualität → Multiplex
- sehr starke Differenzierung (Abenteuerzimmer)
- Premium-Zielgruppe, hohe Marge
- Modularität → viele Zusatzverkäufe
- starke Marke möglich (Instagram-tauglich)

### Weaknesses

- hohe Materialkosten
- lange Produktionszeiten
- Premium-Preis = kleinerer Kundenkreis
- komplexe Logistik / Montage

### Opportunities

- Kooperationen mit Kinderhotels & Ferienparks
- Influencer-Marketing im Familienbereich
- internationale Skalierung (Schweiz, Österreich, Skandinavien)
- digitale Planung (3D-Raumkonfigurator)
- Serienerweiterungen (Wald, Weltraum, Ozean, Dschungel)

### Threats

- Konkurrenz durch billige Ikea-Alternativen
- wirtschaftliche Abschwünge → Luxusgüter leiden
- Holzpreis-Schwankungen
- andere Premium-Kindermöbelhersteller

## 8. Wettbewerbsanalyse

Konkurrent	Stärken	Schwächen	Vorteil von Pink & Green
Flexa, Lifetime Kidsrooms	hochwertig	wenig Abenteuer-Design	stärker individualisiert
Ikea	günstig	nicht massiv, kein Abenteuer	Premium + Nachhaltigkeit
kleine Schreiner	individuell	keine Marke	Skalierbarkeit + Designlinie
Online-Premiumshops	Sortiment	kaum Abenteuerkonzept	Erlebnisfokus

## 9. Aufgaben

### A. Rollen

- CEO
- Holztechniker / Designer
- Marketing
- Finanzplanung
- Online-Shop & Kundenerlebnis
- Produktion & Logistik

### B. Aufgabenbereiche

#### 1. Produktentwicklung

Die Schüler gestalten:

- ein Abenteuerzimmer (Konzept + Zeichnungen)
- 3 Zusatzmodule
- Sicherheitskonzept
- pädagogische Nutzenargumente

#### 2. Zielgruppe definieren

- Persona erstellen (z. B. „Design-Mama, 34, Architektin“)

- Wofür ist sie bereit zu zahlen?
- Welche Werte (Sicherheit, Nachhaltigkeit, Qualität)?

### 3. Preismodell

- Materialkosten
- Arbeitszeit
- Deckungsbeitrag
- Premium-Zuschläge
- Versandkosten

### 4. Marketingstrategie

- Instagram Kampagne
- 3 Werbe-Visuals
- Slogan & CI
- Kooperation mit Influencern
- Familienhotel als Partner

### 5. Finanzplanung

- monatliche Kosten
- erwarteter Absatz
- Umsatzprognose
- Break-Even-Rechnung

### 6. Pitch

Der Pitch enthält:

1. Problem (hässliche, billige, wenig stabile Kindermöbel)
2. Lösung: Pink & Green Abenteuerzimmer
3. Zielgruppe
4. Markt
5. Produktdesign

6. Kosten und Marge
7. Skalierung
8. Investorenanforderung

#### **10. Pitchvorlage (Blueprint)**

1. Intro
2. Problem:
3. Lösung:
4. Zielgruppe:
5. Produkte:
6. USP:
7. Geschäftsmodell
8. Finanzen:
9. Marktstrategie:
10. Investmentangebot









