

KURZKONZEPT

FÜR KLEINERE GRÜNDUNGSVORHABEN

mit geringem Investitionsbedarf



Inhalt

Jede Gründung benötigt – neben einer erfolgsversprechenden Geschäftsidee - einen Umsetzungsplan, der alle Fakten, die für den Erfolg entscheidend sein können, berücksichtigt.

Häufig werden Sie für Ihre Gründung auf fremde Geldgeber/-innen angewiesen sein. Diese wollen sehen, dass Sie als angehende/r Unternehmer/ -in das Wissen für eine selbstständige Existenz haben - sowohl in fachlicher als auch in kaufmännischer Hinsicht.

Ein schlüssiges Konzept ist für Gründer/-innen Voraussetzung dafür, Kredite und auch Fördermittel zu erhalten. Denken Sie bei der Erstellung Ihres Konzeptes daran, dass Sie Geldgeber davon überzeugen müssen, dass Sie das geliehene Geld auch wieder zurückzahlen können.

Im Folgenden erhalten Sie eine Kurzzusammenstellung, was in Ihrem Gründungskonzept grundsätzlich enthalten sein sollte (Ohne Anspruch auf Vollständigkeit). Für größere Vorhaben orientieren Sie sich besser an dem Leitfaden »Businessplan für umfangreichere Gründungsvorhaben« (siehe www.begin24.de).

Sie müssen nicht alles, allein planen! Es gibt vielfältige Unterstützungsmöglichkeiten bei der Planung und Umsetzung ihrer Vorhaben. Z.B., bei IHK's, Kammern, etc.

Ein Gründungskonzept sollte grundsätzlich aus zwei Teilen bestehen:

1. Einem **Textteil**, in dem Sie Ihr Vorhaben zunächst verbal beschreiben
und
2. Einem **Tabellenteil**, in dem Sie die Finanzplanung Ihres Vorhabens darstellen.

1. Das Gründungsvorhaben

- Was wollen Sie anbieten?
- An welchem Standort?
- Was ist das Besondere an Ihrem Angebot, warum sollen Kundinnen/Kunden bei Ihnen kaufen bzw. Sie beauftragen?
- Wie hoch ist Ihr Bekanntheitsgrad?
- Welche Rechtsform soll Ihr Unternehmen haben?

2. Gründer/-in / Personalbedarf

- Eigenvorstellung (evtl. mit tabellarischem Lebenslauf)
- Gründen Sie allein oder mit Partner / innen?
- Welche fachlichen Qualifikationen haben Sie und Ihre Partner/-innen?
- Haben Sie kaufmännische Kenntnisse?
- Planen Sie Mitarbeiter/-innen einzustellen?

3. Markt / Konkurrenzanalyse

3.1. Kundinnen/Kunden

- Haben Sie evtl. schon Kundinnen/Kunden in Aussicht (Übernahme, aus früherer Tätigkeit)?
- Haben Sie Ihre Idealkunden bereits definiert (Alter, Geschlecht, Laufkundschaft, Zahlungsbereitschaft, besondere Bedürfnisse etc.)?

3.2. Marketing / Vertrieb

- In welcher Form und zu welchem Zeitpunkt wollen Sie auf Ihr Angebot aufmerksam machen (Flyer, Anzeigen, Plakate, Internetseite etc.)?
- Welche Vertriebswege wollen Sie nutzen: Direktvertrieb, Handel oder Handelsvertreter/-innen?

3.3. Wettbewerb

- Wer sind Ihre **Konkurrentinnen/Konkurrenten**?
- Wo stehen Sie in Bezug auf Kosten/Nutzen/Service im Vergleich zum Wettbewerb?

4. Der Standort

- Wo wollen Sie Ihr Produkt bzw. Ihre Dienstleistung anbieten?
- Wie ist die Verkehrsanbindung?
- Evtl. Laufkundschaft bei Einzelhandel?

5. Umsatz/ Kalkulation

- Welchen Preis haben Sie für Ihr Produkt bzw. Ihre Dienstleistung kalkuliert?
- Darlegung Ihrer Kalkulation
- Wie viele Kundinnen/Kunden erwarten Sie pro Tag, Woche, Monat, Jahr?
- Wie viel Umsatz kalkulieren Sie durchschnittlich pro Kundin/Kunde?

6. Die 3-Jahresplanung (Finanzplanung)

6.1. Kapitalbedarfs- und Finanzierungsplan

Wenn Sie Fremdkapital benötigen, stellen Sie einen Kapitalbedarfs- und Finanzierungsplan auf. Ihren Betriebsmittelbedarf ermitteln Sie mit Hilfe des Liquiditätsplanes.

6.2. Umsatz- und Ertragsvorschau

Aus Ihrer bisherigen Planung haben Sie Ihren voraussichtlichen Umsatz ermittelt. Diesen Umsatz (netto) übertagen Sie nun in Ihre Umsatz- und Ertragsvorschau.

Die voraussichtlichen betrieblichen Kosten ziehen Sie davon ab.

Am Ende muss so viel übrig bleiben, dass es für Ihren Lebensunterhalt, zur Zahlung von Steuern und evtl. auch zur Tilgung aufgenommenen Darlehen ausreicht.

Tipp: Um relativ genau zu wissen, wie viel Sie pro Monat für Ihren Lebensunterhalt benötigen, sollten Sie in einer kleinen Tabelle private Ausgaben auflisten:

- Kleidung, Nahrungsmittel, Sonstiges
- Miete, Mietnebenkosten bzw. Kredittilgung
- Sozialversicherungen (Krankenkasse, Pflegeversicherung, Altersvorsorge) etc.

6.3. Liquiditätsplanung

Im Liquiditätsplan ermitteln Sie, wie sich voraussichtlich Ihr Bankguthaben entwickeln wird. Tragen Sie die voraussichtlichen Einnahmen und Ausgaben in den Monaten ein, in denen Sie Zu- bzw. Abgänge erwarten. Bedenken Sie, dass aus den Aufträgen resultierende Zahlungseingänge häufig erst einige Zeit nach Rechnungsstellung bei Ihnen eintreffen.

Wird Ihr Bankguthaben negativ, müssen Sie einen Kontokorrentkredit (Dispo) aufnehmen. Dies bedeutet, dass Sie hier Kapitalbedarf haben, der als Betriebsmittelbedarf in die Kapitalbedarfs- und Finanzierungsplanung einfließt. Da Sie nicht monatlich mit Ihrer Bank diesen Kontokorrentkredit verhandeln können, sollten Sie sich an dem Monat orientieren, in dem Ihr Bankguthaben am stärksten im Minusbereich liegt.

Wir wünschen Ihnen Spaß bei der Planung und viel Erfolg bei Ihrem Vorhaben!

Gerold Kiefer



VeMaRegio UG

Geschäftsführer

Spielbergstrasse 21

D-55271 Stackeden-Elsheim

Tel: +49-6130-207 02 21

Mobil: +49 -171-210 76 59

E-Mail: gk@vemaregio.de

Web: www.vemaregio.de