

Gründer- und Jungunternehmermesse des Gründungsnetzwerks Leverkusen



Rhein-Berg/Leverkusen

**Das Unternehmenskonzept – keine
Gründung ohne Basis**

Die Mitglieder des Gründungsnetzwerks Leverkusen

- Handwerkskammer Köln
- Industrie- und Handelskammer zu Köln, Geschäftsstelle Leverkusen / Rhein-Berg
- WFL Wirtschaftsförderung Leverkusen GmbH
- Agentur für Arbeit Leverkusen
- Jobcenter AGL Arbeit und Grundsicherung Leverkusen
- Sparkasse Leverkusen
- VR Bank eG Bergisch Gladbach-Leverkusen
- Finanzamt Leverkusen
- Steuerberater-Verband Düsseldorf e.V.

Ich brauche kein Konzept:

- weil ich weiß, wie der Hase läuft.
- weil mein Bekannter damit auch viel Geld verdient.
- weil ich alles im Kopf habe.
- weil ich keinen Kredit brauche.
- weil ich das noch nie gemacht habe.
- weil das nur wieder Bürokratie ist.
- weil ich keine Zeit dafür habe.
- weil ich endlich anfangen will.



Das Unternehmenskonzept wird benötigt ...

- Zur Vorlage bei Kreditinstituten bezüglich einer Finanzierung
- Als Entscheidungsgrundlage für Zuschüsse (Agentur für Arbeit / Jobcenter)
- Zur Einschätzung des Erfolges und des unternehmerischen Risikos
- Zum kritischen und genauen Durchdenken des eigenen Vorhabens (funktioniert die Geschäfts-Idee ?)
- Zum späteren Erkennen von Abweichungen im Soll-/Ist-Vergleich (sind die Annahmen noch gegeben ?)
- Zur Beurteilung der eigenen Unterhaltssicherung

Einschub: Anforderungen an einen Businessplan

- schlüssig und übersichtlich
- keine allgemeinen Erörterungen über das Unternehmensein und die allgemeinen Unternehmer-Aufgaben
- aussagekräftig, konkret
- klar gegliedert
- gut verständlich (Fachbegriffe erläutern, in den Markt einführen)
- leicht lesbar
- optisch ansprechend

Mögliche Struktur eines Konzeptes:

- Beschreibung der Geschäftsidee
- Zielgruppenanalyse
- Branchen-/ Gesamtmarkt- und Wettbewerbsanalyse
- Marketing
- Gründerperson / Personalplanung / Rechtsform
- Chancen / Risiken
- Investitions-/Kosten-/Umsatz-/Ertrags-/Liquiditätsplanung

Die Geschäftsidee:

- Was ist Ihre Geschäftsidee / Ihr Produkt / Ihr Dienstleistungsangebot?
- Was soll an wen verkauft werden?
- Worin liegt der besondere Vorteil des Produktes / der Dienstleistung, worin besteht der genaue Nutzen für den Kunden?
- Wie ist der Stand der Entwicklung des Produktes / der Dienstleistung?
- Wie sieht Ihr Leistungsprofil aus?
- Welchen Standort haben Sie vorgesehen?

Zielgruppenanalyse:

- Welches Kundenproblem soll Ihr Produkt / Ihre Dienstleistung lösen ?
- An welche Zielgruppe richtet sich Ihr Angebot / Ihre Dienstleistung ?
- Wie groß ist diese Zielgruppe ?
- Wo sitzt diese Zielgruppe ? (Einzugsgebiet)

Branchen- /Gesamtmarkt- und Wettbewerbsanalyse:

- Wie groß ist das Marktvolumen für Ihr Produkt / Ihre Dienstleistung?
- Welche Wettbewerber sind dort vertreten?
- Welche Markt-Tendenzen sind erkennbar?
- Welches Preisniveau ist am Markt üblich?
- Was bietet der Wettbewerb besser oder schlechter an?
- Welche Alleinstellungsmerkmale unterscheiden Sie von anderen Anbietern?



Was machen Sie anders?

Branchen- /Gesamtmarkt- und Wettbewerbsanalyse:

Dazu gehört auch:

- Auflistung der vorhandenen Anbieter im Einzugsbereich
- Namentliche Nennung mit Ortsangabe / Adresse
- Beschreibung der Wettbewerber
- Kommentierung (Größe, Alter, Marktbedeutung, Bewertung)

Marketinganalyse:

- Wie gut kennen Sie Ihren Markt?
- Wie gut kennen Sie Ihre Zielgruppe?
- Welche Marketinginstrumente wollen Sie einsetzen?
- Welche Maßnahmen werden Sie dazu ergreifen?
- Wie werden die nötigen Daten beschafft?
- Welche Kundenkontakte haben Sie bereits?



Fragen zur Gründerperson:

Die Person des Unternehmers / der Unternehmerin

- Welche persönlichen Voraussetzungen bringen Sie mit?
- Fachliche Qualifikation für das Gründungsvorhaben
- Branchenerfahrung / Know-How
 - Lebenslauf soll zum Gründungsvorhaben hinführen
- Unternehmerische Eignung / „Unternehmer-Typ“
- Wie sieht Ihre Vermögenssituation aktuell aus?
- Wieviel Zeiteinsatz ist Ihnen möglich zu leisten?
- Wer kann Sie bei Bedarf unterstützen?

Fragen zur Personalplanung:

Gründung im Team:

- Was bringt Ihr(e) Geschäfts-Partner(in) ein?
- Wie sind die Kompetenzen verteilt?
- Was geschieht bei Beendigung der Partnerschaft?
- Im Konzept festlegen, dokumentieren.

Die Familie als Team

- Zieht die Familie mit ?

Fragen zur Rechtsform:

Als einzelne Person:

- Einzelunternehmen / Gewerbetreibende(r)
- Einzelunternehmen / Kaufmann
- GmbH / Gesellschaft mit beschränkter Haftung
- UG / Unternehmergesellschaft (haftungsbeschränkt)

Zu mehreren Personen:

- GbR / Gesellschaft bürgerlichen Rechts
- OHG / Offene Handelsgesellschaft
- KG / Kommanditgesellschaft
- GmbH
- UG

Kriterien bei der Rechtsform-Wahl:

- Formalitäten / Kosten
- Marketing-Aspekt einer Firma
- Eintragung in das Handelsregister
- Vertrag / Formvorschriften
- Kapital / Mindesteinzahlung
- Gründerzahl
- Haftung
- Entscheidungsbefugnis / Vertretung
- Buchführung

Chancen- und Risikoeinschätzung:

- Welche Chancen / Risiken bestehen für Ihr Vorhaben?
- Welche zukünftigen Ereignisse erwarten Sie?
- Welche alternativen Reaktionsmöglichkeiten gibt es?
- Wie wird im günstigsten / ungünstigsten Szenario Ihre Planung der nächsten Jahre aussehen?

Investitionsplanung:

Sie dient der Abschätzung des Finanzmittelbedarfes in der Anlaufphase (einmalige Ausgaben).

- Gründungskosten (Anmeldung, Notarkosten, ...)
- Beratungskosten (Erstberatung Steuerberater /
Rechtsanwalt, ...)
- Neuanschaffungen (Anlagen, Maschinen, ...)
- Büroausstattung (Einrichtung, Kopierer, Briefpapier, ...)
- Gewerberäume (Kautions, Maklerprovision, Renovierung,
...)

Umsatz-/ Kosten-/ Gewinnplanung, Rentabilitäts-Vorschau

Hier sollen Umsatzerwartungen und Kosten zusammengeführt werden.

- Umsatz auf Grund von Annahmen
(Auslastung in Stunden x Stundensatz) (*Vorsicht !*)
(Kundengespräche od. Vertragsanbahnungen, bewertet x
Provision)
(Ø-liches Auftragsvolumen x Anzahl Aufträge)
- im Text erläutern, wie Sie zu Ihren Umsatzzahlen gekommen sind, wie Sie dabei vorgegangen sind, die Zahlen plausibel machen,

Umsatz-/ Kosten-/ Gewinnplanung, Rentabilitäts-Vorschau

Hier sollen Umsatzerwartungen und Kosten zusammengeführt werden.

Kosten auf Grund von bereits bekannten, vorliegenden oder recherchierten
Informationen

- Personalausgaben
- Raummiete
- Fahrzeugkosten
- Energiekosten
- Werbung
- Telefon, Telekommunikation;
- Buchhaltung

Umsatz-/ Kostenbetrachtung

Vereinfachte Darstellung:

$$\begin{array}{r} \text{Umsatz} \\ \text{./. Wareneinsatz} \\ \text{./. Kosten (fixe und variable)} \\ \hline \text{Betriebsergebnis} \end{array}$$



- Von diesem Ergebnis **muss** ein Selbständiger z. B. Steuern, Sozialversicherung, private Lebenshaltungfinanzieren können!

Liquiditätsplanung

Ein gutes Ergebnis vor Steuern sagt noch nichts über die Liquidität (Zahlungsfähigkeit) eines Unternehmens aus. Ein Unternehmen muss zu jedem Zeitpunkt „flüssig“ sein, denn sonst droht Zahlungsunfähigkeit oder Insolvenz mit allen rechtlichen Konsequenzen.

Alle Einnahmen stehen allen Ausgaben **zu einem konkreten Zeitpunkt** gegenüber.

Anhand des Liquiditätsplans lässt sich der Finanzierungsbedarf hinsichtlich genauer Höhe und Terminierung ableiten.

Finanzierung

Für die Finanzierung einer Geschäftsidee und die anschließende Umsetzung benötigen Sie Kapital.

- Eigenkapital (Privateinlagen, Sacheinlagen, Bargeld, ...)
- Langfristiges Fremdkapital (Fördermittel, Darlehen,)
- Kurzfristiges Fremdkapital („Dispo“, Lieferantenkredit, ...)

Beratungsförderungen

Man kann sich bei der Erstellung von Konzepten und Business-Plänen helfen lassen und dafür Zuschüsse beantragen:

- In der **Vorgründungsphase**
 - Beratungsprogramm Wirtschaft NRW (BPW) (50 % von 3.200 €)
- In der **Nachgründungsphase bis max. 2 Jahre** (50 % von 4.000 €)
 - Förderung unternehmerischen Know-hows (BAFA-Förderung)
- In der Phase **2 Jahre nach Gründung und älter**
 - Förderung unternehmerischen Know-hows (BAFA-Förderung)
(Variante Bestands-Unternehmen) (50 % von 3.000 €)
 - UnternehmensWert Mensch (personalorientiert) (80 % von 10.000 €)
 - Potentialberatung (personalorientiert) (50 % von 10.000 €)

An IHK, HWK oder Wirtschaftsförderung wenden !

10 klassische Fehler

- Zu wenig / kein Eigenkapital
- Altschulden / Insolvenzverfahren
- Fehlendes Verkaufstalent
- Falsche Markt- bzw. Kundeneinschätzung
- Fehlerhafte oder fehlende Kalkulation
- Schlechte Vorbereitung (Start ohne durchdachtes Konzept!)
- Der Umsatz wird mit dem Gewinn verwechselt
- Fehlende Rechtskenntnisse
- Unter- / Überschätzung der eigenen Belastung / Belastbarkeit
- Unterschätzung der Belastung für Partner / Familie



Interessante Kontaktadressen

- Amt für Wirtschaftsförderung Stadt Köln 0221 / 2 21 – 25765
- Rheinisch Bergische Wirtschaftsförderung 02204 / 7963 – 0
- Wirtschaftsförderung Leverkusen WFL 0214 / 83 31 – 0
- Statistisches Bundesamt 0611 / 75 – 1
- Landesamt für Datenverarbeitung und Statistik / IT.NRW 0211 / 9449 – 0
- Deutsches Patent- und Markenamt 089 / 2 19 50
- Tarifregister NRW 01803 / 10 01 15

Interessante Kontaktadressen

- Berufsgenossenschaften 02241 / 2 31 01
- www.anwaltsuchservice.de 0180 / 5 25 45 55
- Industrie- und Handelskammer 02171 / 4908-0
- Handwerkskammer zu Köln 0221 / 20 22 – 0
- Steuerberaterkammer Köln 0221 / 3 36 43 – 0
- Steuerberater-Verband Köln e.V. 0221 / 20804-0
- Steuerberater-Verband Düsseldorf e.V. 0211 / 66 906-0
- Einzelhandelsverband Bezirk Köln 0221 / 92 15 80 – 0
- Handelsverband Nordrhein-Westfalen – Rheinland
Geschäftsstelle Bergisch Gladbach für Leverkusen,
Rheinisch-Bergischen und Oberbergischen Kreis 02202 / 93 59 555
- DEHOGA Nordrhein e.V. (Sitz: Neuss) 02131 / 75 18 100
- www.elektronischerbundesanzeiger.de
- www.insolvenzbekanntmachungen.de
- www.handelsregister.de