

LOGO

Konzeption

zur Gründung des Unternehmens

„Unternehmensname“

Vor- und Zuname des Gründers/der Gründerin
Unternehmensstandort

- vertraulich -

Datum
(Fertigstellungsmonat des Konzeptes)

Inhaltsverzeichnis

1	Zusammenfassung	3
2.	Die Geschäftsidee	4
3.	Partner	4
4.	Kunden.....	4
5.	Die Betrachtung des Marktes	5
5.1	Aussagen zur Branchenentwicklung allgemein.....	5
5.2	Entwicklungen im regionalen Markt	5
6.	Marketing	5
6.1	Leistungsstrategie/ Produkt	5
6.2	Preisstrategie	5
6.3	Vermarktungsstrategie/ Vertrieb	5
6.4	Kommunikationsstrategie	6
6.5	Markteintrittsstrategie	6
7.	Unternehmensorganisation.....	6
7.1	Unternehmensleitung	6
7.2	Rechtsform.....	6
7.3	Mitarbeiter	6
8.	Ziele und Visionen	7
8.1	kurzfristige Ziele (6 – 12 Monate)	7
8.2	mittelfristige Ziele (1 – 5 Jahre)	7
8.3	langfristige Ziele (5-10 Jahre)	7
9.	Chancen und Risiken	7
9.1	Chancen.....	7
9.2	Risiken	7
9.3	Risikomanagement.....	7
10.	Finanzplanung.....	8
10.1	Kapitalbedarfsplanung.....	8
10.2	Finanzierungsplanung	8
10.3	Tilgungsplanung.....	9
11.	Umsatz- und Ertragsplanung	9
11.1	Umsatz- und Rentabilitätsplanung im Gründungsjahr	9
11.2	Umsatz- und Ertragsplanung für 3 Jahre	10
12	Liquiditätsplanung	11
13.	Fazit/Erfolgsaussichten	12

Anlagen: - z.B. Nachweise der Teilnahme an Gründerseminaren
 - Nachweis fachlicher Kompetenzen in Form von
 Abschlüssen und Zertifikaten

Anmerkung der Autorin:

Diese Gliederung ist ein Vorschlag. Je nach Vorhaben und dessen Struktur kann es sinnvoll sein, die einzelnen Punkte

- in eine andere Reihenfolge zu bringen
- weitere Punkte hinzuzufügen
- Punkte wegzulassen oder zusammen zu führen.

Wichtig ist aus meiner Sicht, dass ein „roter Faden“ da ist und dass sich dem Leser/der Leserin der Inhalt gut erschließt.

Die Zusammenfassung, also Punk1, gibt dabei einen Überblick über das Vorhaben. Sie ist ein Muss in jeder guten Konzeption.

1 Zusammenfassung

Name des Unternehmens:

Name des Gründers/ der Gründerin:

Geburtsdatum:

Kompetenzen:

Unternehmenssitz:

Unternehmenszweck:

Rechtsform:

Branche:

Zielkunden:

Gründung geplant zum:

Die Ertragsprognosen sind wie folgt:

	Rumpfsjahr	2. Jahr	3. Jahr	4. Jahr
Umsatz				
Cash Flow				

Kapitalbedarf: Gesamtkapital
 eingesetztes Eigenkapital
 benötigtes Fremdkapital (langfristig)
 benötigter Kontokorrentkredit

Markt und Wettbewerb:

Beschreiben Sie kurz den Markt für Ihr Vorhaben

- Ist es ein Wachstumsmarkt, ein stagnierender Markt, ein schrumpfender Markt?
- Wie stark ist der Wettbewerb?

Motivation zur Unternehmensgründung:

Warum wollen Sie sich selbständig machen?

Ziel der Konzeption: (die unten stehenden Punkte sind Beispiele)

Die vorliegende Konzeption

... ist die Beschreibung des Vorhabens incl. der Umsatz- und Ertragsplanung,

... ist Basis für die Finanzierungsplanung,

... dient dem Nachweis der Tragfähigkeit gegenüber ...

... ist Grundlage für den Antrag auf ...

...

2. Die Geschäftsidee

- Bitte beschreiben Sie hier, wie Sie den Schritt in die Selbständigkeit planen und was konkret Sie tun wollen.
- Welches Produkt/ Welche Leistung wollen Sie herstellen bzw. verkaufen?
- Was ist das Besondere an Ihrem Angebot?
- Wann gründen Sie? Gibt es verschiedene Phasen bis zur Vollexistenz?
- Welche gesetzlichen Formalitäten sind zu erfüllen? (Zulassungen/ Genehmigungen)
- Welchen Standort wählen Sie?
 - Warum haben Sie sich für diesen Standort entschieden?
 - Welche Nachteile hat dieser Standort?
 - Wie können Sie diese Nachteile ausgleichen?
 - Wie wird sich der Standort zukünftig entwickeln?
- Gründen Sie alleine oder mit Partner? Aus welchen Gründen ist diese Partnerschaft für Sie wichtig?

3. Partner

- Mit wem werden Sie zukünftig zusammenarbeiten?
- Welche Formen der Zusammenarbeit wählen Sie?
- Beispiele für zukünftige Partner: Buchhaltungsbüro
 Steuerberater, Unternehmensberater ...
 Lieferanten
 Fremdleister/ Unterauftragnehmer
 ...

4. Kunden

- Wer sind Ihre Kunden?
- Wo sind Ihre Kunden?
- Wie setzen sich die einzelnen Kundensegmente zusammen?
- (Alter, Geschlecht, Einkommen, Beruf..., Privat- oder Geschäftskunden)
- Haben Sie bereits Referenzkunden? Welche?
- Wie hoch ist das Umsatzpotenzial mit der jeweiligen Kundengruppe?
- Sind Sie von wenigen Großkunden abhängig?
- Welche Bedürfnisse/ Probleme ihrer Kunden können Sie lösen?
- Welchen Nutzen hat Ihr Angebot für Ihre Kunden?

5. Die Betrachtung des Marktes

5.1 Aussagen zur Branchenentwicklung allgemein

- Gründen Sie in einem
 - wachsenden
 - einem stagnierenden
 - einem schrumpfenden Markt?
- Wer sind die Marktführer?
- Wohin geht die zukünftige Entwicklung?
- Gibt es entsprechende Zahlen?

Hinweis: Nutzen Sie hierfür die Branchenberichte der Sparkassen bzw. der Volks- und Raiffeisenbanken (unter VR-GründungsKonzept)

5.2 Entwicklungen im regionalen Markt

incl. Standortbetrachtungen im Zielmarkt

- Wer sind Ihre Konkurrenten?
- Was kosten Ihre Produkte bei der Konkurrenz?
- Welche Stärken haben Sie gegenüber dem Angebot der Konkurrenz?
- Welche Schwächen haben Sie gegenüber Ihrem wichtigsten Konkurrenten?
- Wie können Sie diesen Schwächen begegnen?

6. Marketing

6.1 Leistungsstrategie/ Produkt

Nennen Sie noch einmal kurz Ihr Angebot/Ihr Produkt/Ihre Leistung

6.2 Preisstrategie

- Welche Preisstrategie verfolgen Sie und warum?
- Zu welchem Preis wollen Sie Ihr Produkt/ Ihre Leistung anbieten?
- Welche Kalkulation liegt diesem Preis zugrunde?

6.3 Vermarktungsstrategie/ Vertrieb

- Welche Absatzgrößen steuern Sie in welchen Zeiträumen an?
- Welche Zielgebiete steuern Sie an?
- Welche Vertriebspartner werden Sie nutzen?
- Welche Kosten entstehen durch den Vertrieb?

6.4 Kommunikationsstrategie

- Wie erfahren Ihre Kunden von Ihrem Produkt/ Ihrer Dienstleistung?
- Welche Werbemaßnahmen planen Sie?

6.5 Markteintrittsstrategie

- Welche Aktion(en) soll(en) Sie in den Markt „katapultieren“?
- Fügen Sie ggf. eine Tabelle/Matrix ein, in der Sie den einzelnen Monaten die geplanten Aktivitäten zuordnen

7. Unternehmensorganisation

7.1 Unternehmensleitung

- Welche Qualifikationen/ Berufserfahrungen haben Sie?
- Über welche Branchenkenntnisse verfügen Sie?
- Über welche kaufmännischen Kenntnisse verfügen Sie?
- Welche besonderen Stärken haben Sie?
- Welche Defizite gibt es? Wie werden Sie diese ausgleichen?

Hier fügen Sie auch die wichtigsten Stationen Ihres Lebens ein ... (Lebenslauf des Unternehmers)

7.2 Rechtsform

- Welche Rechtsform wählen Sie bei Gründung?
- Beschreiben Sie auch kurz, welche Auswirkungen die Wahl der Rechtsform auf innerbetriebliche Abläufe hat. Sind Sie zum Beispiel Buchführungspflichtig?
- Und wenn Sie mit Partnern gründen, wie sind die Verantwortlichkeiten geregelt?

7.3 Mitarbeiter

- Wer übernimmt welche Aufgaben im Unternehmen?
- Wie können Sie ein sorgfältiges Controlling sicherstellen?
- Wann bzw. in welchen Abständen wollen Sie wie viele Mitarbeiter einstellen?
- Welche Qualifikationen sollen Ihre Mitarbeiter haben?
- Welche Schulungsmaßnahmen sehen Sie für Ihre Mitarbeiter vor?

(Fügen Sie ggf. ein Organigramm ein.)

8. Ziele und Visionen
8.1 kurzfristige Ziele (6 – 12 Monate)

8.2 mittelfristige Ziele (1 – 5 Jahre)

8.3 langfristige Ziele (5-10 Jahre)

9. Chancen und Risiken
9.1 Chancen

Welches sind die (drei oder mehr) größten Chancen, die die weitere Entwicklung Ihres Unternehmens positiv beeinflussen?

9.2 Risiken

Welches sind die (drei oder mehr) wichtigsten Probleme, die eine positive Entwicklung Ihres Unternehmens behindern könnten?

9.3 Risikomanagement

- Was können Sie tun, um die Risiken zu minimieren?
- Wie sieht Ihr „Notfallplan“ aus?

10. Finanzplanung
10.1 Kapitalbedarfsplanung

Position	Gesamt-Betrag	davon Sach-einlagen	davon Eigen-mittel	davon Eigen-leistung	davon Fremd-kapital
1. Investitionen zur Herstellung der Betriebsbereitschaft					
<i>Summe Investitionen</i>					
2. Betriebsmittel					
<i>Summe Betriebsmittel</i>					
3. Markteintritt					
<i>Summe Markteintritt</i>					
4. Gründungskosten					
<i>Summe Markteintritt</i>					
Kapital insgesamt (in Euro)					

- Sacheinlagen sind Dinge, die bereits vorhanden sind und die ich (gebraucht und zu einem Restwert) in das Unternehmen einbringe
- Eigenmittel sind
 - a) Eigenleistungen
 - b) eigenes Geld, das zur Finanzierung genutzt wird

10.2 Finanzierungsplanung

- Wie hoch ist Ihr Eigenkapitalanteil?
- Welche Sicherheiten können Sie einsetzen?
- Wie hoch ist Ihr Fremdkapitalbedarf?
- Welche Förderprogramme könnten für Sie in Frage kommen?
- Welche Beteiligungskapitalgeber könnten für Sie in Frage kommen?
- Können Sie best. Objekte leasen? Zu welchen Konditionen?
- Benötigen Sie einen Kontokorrentkredit?

Kosten	EURO	Finanzierungsplan	EURO	Anteil in %
1. Investitionen zur Herstellung der Betriebsbereitschaft		Eigenkapital		
2. Betriebsmittel		Sacheinlagen		
3. Markteintritt		Eigenmittel		
4. Gründungskosten		Eigeneigenleistungen		
5. Vortfinanzierung Mehrwertsteuer		Fremdkapital		
		Darlehen		
		Vortfinanzierung MwSt.		
Summe		Summe		100%

10.3 Tilgungsplanung

- Wie lang ist die geplante Kreditlaufzeit?
- Wie hoch sind die geplanten Zins- und Tilgungsraten?

11. Umsatz- und Ertragsplanung

11.1 Umsatz- und Rentabilitätsplanung im Gründungsjahr

- Wie hoch schätzen Sie den Umsatz für das Gründungsjahr/Rumpffjahr?
- Wie hoch schätzen Sie die Kosten für das Gründungsjahr/Rumpffjahr?
- Wie hoch schätzen Sie den Gewinn für das Gründungsjahr/Rumpffjahr?

	Jan	Feb	Mrz	Apr	Mai	Jun	Jul	Aug	Sep	Okt	Nov	Dez	kumulativ
Betriebseinnahmen aus:													
1.													
2.													
3.													
4.													
...													
Summe Einnahmen													
Waren-/Materialeinsatz													
Summe Wareneinsatz													
Rohertrag													
Betriebsausgaben													
Personalaufwendungen													
<i>Löhne/Gehälter</i>													
<i>soziale Aufwendungen</i>													
Raumkosten													
<i>Miete/Pacht</i>													
<i>Heizung</i>													
<i>Strom, Gas, Wasser</i>													
<i>sonstige Raumkosten</i>													
Beiträge/Gebühren													
Versicherungen													
Kfz-Kosten													
<i>Kfz-Versicherungen</i>													
<i>Kfz-Leasing</i>													
<i>Kfz-Steuern</i>													
<i>Kraftstoff</i>													
<i>Kfz-Reparaturen, Durchsichten</i>													
Werbekosten													
Repräsentation													
Reisekosten Unternehmer													
Verpackung													
sonstige Verw altungskosten													
<i>Fremdleistungen</i>													
<i>Porto</i>													
<i>Telefon (Festnetz, Handy, Internet)</i>													
<i>Bürobedarf</i>													
<i>Zeitschriften/Bücher</i>													
<i>Fortbildungskosten</i>													
<i>Unternehmensberatung</i>													
<i>Buchführungskosten</i>													
<i>Nebenkosten des Geldverkehrs</i>													
Zinsen Hausbank													
Summe Ausgaben													
Cash Flow													
Abschreibungen													
Betriebsergebnis													

11.2 Umsatz- und Ertragsplanung für 3 Jahre

- Wie hoch schätzen Sie den Umsatz für die nächsten drei Jahre?
- Wie hoch schätzen Sie die Kosten für die nächsten drei Jahre?
- Wie hoch schätzen Sie den Gewinn für die nächsten drei Jahre?

Hinweis: Die Tabellen sind für jedes Jahr ausführlich zu erstellen. Anschließend werden die Zahlen in einer 3-Jahresübersicht zusammengeführt.

		Rumpfsjahr	2. Jahr	3. Jahr	4. Jahr
1.	Einnahmen (Summe)				
./.	Materialeinsatz (Summe)				
2.	Gesamtrohertrag/ -rohgewinn				
./.	Personalaufwendungen				
./.	Raumkosten				
./.	Beiträge/Gebühren				
./.	Versicherungen				
./.	Kfz-Kosten				
./.	Werbekosten				
./.	Repräsentation				
./.	Reisekosten Unternehmer				
./.	Verpackung				
./.	sonstige Verwaltungskosten				
3.	erweiterter Cash Flow				
./.	Zinsen				
4.	Cash Flow				
./.	Abschreibungen				
5.	Betriebsergebnis vor Steuern				

Sollten einzelne Positionen erklärungsbedürftig sein, so erklären Sie sie.

Übrigens: Materialeinsatz tritt stets beim Handel/Weiterverkauf auf. Materialverbrauch wie zum Beispiel bei Massagen usw. gehört zu den laufenden Kosten und ist hier einzutragen. Die Kostenpositionen können stets so ausführlich wie notwendig eingetragen werden.

Bei den Zahlenwerten wird auf Stellen nach dem Komma verzichtet.

12 Liquiditätsplanung

Die Umsatz- und Ertragsplanung erfasst die Umsätze, Kosten und Gewinne und ordnet diese entsprechend ihrer „Entstehung“ den jeweiligen Monaten. Das heißt, wenn ich eine Leistung im Februar erbracht habe, gehört sie - unabhängig vom Zahlungsfluss – in den Monat Februar.

Doch für unser tägliches Wirtschaften sind die Zahlungsflüsse von existenzieller Bedeutung, das heißt, wann wird mir eine Leistung bezahlt, wann muss ich bezahlen? Was bleibt auf meinem Geschäftskonto? Welchen Betrag kann ich für meinen Lebensunterhalt entnehmen?

Hierfür ist das Erarbeiten einer Liquiditätsvorschau wichtig. Sie zeigt die wahrscheinlichen Zahlungsflüsse auf.

Bei der Darstellung der Zahlungsflüsse wird auch bei umsatzsteuerpflichtigen Unternehmen die Mehrwertsteuer berücksichtigt. Sie erhöht kurzfristig die Liquidität.

	2016												
	Jan	Feb	Mrz	Apr	Mai	Jun	Jul	Aug	Sep	Okt	Nov	Dez	kumul.
	€	€	€	€	€	€	€	€	€	€	€	€	€
1. Einzahlungen													
1.1 Umsatz aus Handel													
1.2 Umsatz aus Dienstleistungen													
1.3 Mehrwertsteuer auf Umsatz (19%)													
1.3 Mehrwertsteuer auf Umsatz (7%)													
Summe Liquiditätszugang													
2. Abgänge													
2.1 Investitionen zur Betriebsbereitschaft													
2.2 Marketingkosten													
2.3 Gründungskosten													
2.4 Personalkosten													
2.5 sonstige Betriebskosten													
2.6 Wareneinsatz													
2.7 Vorsteuer													
2.8 Umsatzsteuervoranmeldung													
2.9 Zinsen													
2.10 Tilgungen Darlehen													
2.11 Tilgungen Fahrzeugfinanzierung													
2.12 Tilgungen MWSt.-vorfinanzierg.													
2.13 Tilgungen Kontokorrent													
2.14 Privatentnahmen Lebenshaltung													
Summe Liquiditätsabgang													
Liquiditäts saldo													
3. Finanzierung													
3.1 Privateinlage													
3.2 Darlehen mittelfristig													
3.3 Darlehen kurzfristig													
3.4 Kontokorrent													
Summe Finanzierung													
Liquidität													
Liquidität kumulativ													

13. Fazit/Erfolgsaussichten

- Fassen Sie kurz zusammen, warum Sie zukünftig erfolgreich sind.
- Wann haben Sie welche Ziele erreicht?