

Checkliste - Anforderung an Unternehmenskonzepte

- Beschreibung des Existenzgründungsvorhabens
- tabellarischer Lebenslauf
- Zeugnisse bzw. Befähigungsnachweise (Nachweis fachlicher Eignung)
- Kapitalbedarfsplan (Wie viel Geld wird benötigt?)
- Investitionsplan oder ggf. Folgeinvestitionsplan (aufgeschlüsselte Kapitalbedarfsplanung)
- Finanzierungsplan (Wie erfolgt die Finanzierung des Kapitalbedarfs?)
- Umsatz- und Ertragsvorschau (Rentabilitätsvorschau) für 1 Jahr nach Monaten untersetzt
- Umsatz- und Ertragsvorschau (Rentabilitätsvorschau) für die ersten 3 Jahre (pauschal)
- IHK-Einwilligung in die Erfassung und Verarbeitung von Daten (Datenschutzerklärung)
- ggf. aktuelle BWA bzw. EÜR, wenn Gründung länger als 12 Monate zurückliegend
- ggf. Begründung der letzten Geschäftsaufgabe innerhalb von zwei Jahren

Wo gibt es kostenfreie Unterstützung?

Persönliche Beratungsangebote:

- IHK-Grundberatung (ca. 60 Minuten): Terminvereinbarung siehe Kontaktdaten unten
- IHK-StartTag für Gründer (im IHK-Veranstaltungskalender zu finden)
- IHK-Veranstaltung „Alles Entscheidende zur Selbstständigkeit in 90 Minuten“, Dok.-Nr.: 157132335
- IHK-Online-Veranstaltung „Selbstständig im Nebenerwerb“, Dok.-Nr.: 157159972

Onlineangebote:

- unter www.ihk.de/halle
 - Publikation „(M)eine Unternehmensgründung“, Dok.-Nr. 11622
 - Publikation „Nebenberufliche Selbstständigkeit“, Dok.-Nr. 19344
 - „Mein Unternehmenskonzept“, Dok.-Nr. 292
 - Broschüre „(M)eine Unternehmensgründung“
 - Broschüre „Mein Unternehmenskonzept“
 - Vorlage „Finanzplanung“
 - Vorlage „Absatz- und Umsatzplanung“

ServiceCenter der IHK Halle-Dessau

- Franckestraße 5, 06110 Halle (Saale), Telefon: 0345 2126-0, E-Mail: info@halle.ihk.de

Geschäfts- und Kontaktstellen der IHK Halle-Dessau:

- Geschäftsstelle Dessau-Roßlau, Telefon: 0340 26011-0, E-Mail: dessau@halle.ihk.de
- Geschäftsstelle Sangerhausen, Telefon: 03464 260959-10, E-Mail: flehmann@halle.ihk.de
- Geschäftsstelle Weißenfels, Telefon: 03443 4325-0, E-Mail: [sstroessner@halle.ihk.de](mailto:ssstroessner@halle.ihk.de)
- Kontaktbüro Bernburg (nur Dienstag), Telefon: 03471 659505, E-Mail: dessau@halle.ihk.de
- Kontaktbüro Bitterfeld-Wolfen, Telefon: 03493 3757-0, E-Mail: dessau@halle.ihk.de
- Kontaktbüro Eisleben (nur Mittwoch), Telefon: 03475 6678186, E-Mail: maxt@halle.ihk.de
- Kontaktbüro Naumburg (nur Mittwoch), Telefon: 03445 731680, E-Mail: tvoigt@halle.ihk.de
- Kontaktbüro Wittenberg (nur Donnerstag), Telefon: 03491 670121, E-Mail: dessau@halle.ihk.de

Bewertung Unternehmenskonzepte

Die IHK Halle-Dessau bewertet unabhängig und neutral Ihr Unternehmenskonzept unter Einbeziehung verschiedener Bewertungsparameter. Neben einer inhaltlichen Prüfung auf Vollständigkeit, Plausibilität und Nachvollziehbarkeit sind vor allem die Kenntnisse und Erfahrungen in fachlicher, branchenspezifischer, unternehmerischer und kaufmännischer Hinsicht von großer Wichtigkeit.

Die Unternehmenskonzepte werden in fünf Kategorien geprüft und gewichtet. Fehlende Informationen oder Unterlagen werden bei der Bewertung als Unsicherheitsfaktor angesehen und demzufolge nicht bewertet. Treffen Sie deshalb viele inhaltliche und detaillierte Aussagen zu Ihrem Vorhaben und wenig allgemeine Festlegungen. Standardkonzepte erfüllen diese Anforderungen in der Regel nicht.

I. Fachlich

- Ausbildung im einschlägigen Tätigkeitsbereich (Berufsausbildung, Studium, beruflicher Weiterbildungsabschluss) oder
- Mehrjährige Berufspraxis im einschlägigen Tätigkeitsbereich
- Tätigkeitsbezogene Weiterbildung (z. B. Teilnahmebescheinigung, Zertifikate, Mitgliedschaft/en in Berufsverbänden/Vereinen, Praktika)
- Nachweis zu Genehmigungspflichten

II. Branchenspezifisch

Geschäftsidee

- nachvollziehbare Beschreibung des Produkt- bzw. Dienstleistungsangebotes inkl. Kundennutzen und Besonderheit
- kurz- und langfristiges Unternehmensziel

Markt | Branche | ggf. Standort

- Kundenabgrenzung (z. B. Alter, Einkommen, Beruf, Privat- oder Geschäftskunden)
- Darstellung Kunden-Bedürfnisse/Probleme
- Konkurrentenaufstellung, Kosten der Produkte und deren Stärken und Schwächen
- eigene Schwächen gegenüber Konkurrenten und Begegnung dieser Schwächen
- ausführliche Erläuterung des Standortes (Lage, Größe, Ausstattung etc.)

Marketing und Vertrieb

- Kundennutzen und Besonderheit gegenüber dem Angebot der Konkurrenz
- Preisstrategie sowie Preise für eigene Produkte/Dienstleistungen
- Umsatz- und Preiskalkulation mit mtl. Prognose (1. Geschäftsjahr) und für 3 Jahre pauschal
- Absatzgrößen in welchen Zeiträumen und Gebieten (ggf. Einbindung Vertriebspartner)
- Vertriebskostenermittlung und Planung der Werbemaßnahmen

III. Kaufmännisch

Qualifikation

- berufliche Bildung (z. B. Berufsausbildung, Studium)
- kaufmännische Weiterbildung/Zertifikat
- mehrjährige, einschlägige Berufspraxis

Kapital- und Finanzierungsplan

- Kapitalbedarfsplan inkl. der laufenden Kosten
- Investitionsplan o. ggf. Folgeinvestitionsplan (aufgeschlüsselte Kapitalbedarfsplanung)
- Finanzierungsplan
- Privater Kapitalbedarfsplan

Umsatz- und Ertragsvorschau

- Umsatz- und Ertragsvorschau (Rentabilitätsvorschau) für 1 Jahr nach Monaten untersetzt
- Umsatz- und Ertragsvorschau (Rentabilitätsvorschau) für die ersten 3 Jahre (pauschal)

IV. Unternehmerisch

- Selbstständige Tätigkeit mind. 2 Jahre oder
- Leitende Funktion mind. 2 Jahre
- Kurse / Seminare / sonstige Weiterbildung zur Existenzgründung
- Regionale Gründer- und Beratertage
- Persönliche Eignung

V. Konzeptform

- Verständlichkeit, Nachvollziehbarkeit
- Kommunikationsfähigkeit