

IHK-Information

Aufbau Gründungskonzept

Das Gründungskonzept ist einer der wichtigsten Bestandteile jeder Unternehmensgründung. Neben der Beschreibung des Gründungsvorhabens dient es als Orientierung in der Gründungsphase.

Das Konzept sollte folgende Informationen enthalten:

1. Vorhabensbeschreibung

Zusammenfassung

Fassen Sie das Gründungsvorhaben zusammen, erläutern Sie Vorgeschichte und Ihre Beweggründe für den Schritt in die Selbstständigkeit. Die Aussagen sind wichtig für Bankverhandlungen oder bei Fördermittelanträgen, da sich die Gesprächspartner ein umfassendes Bild von Ihrem Gründungsvorhaben verschaffen wollen.

Idee/Unternehmensprofil/Leistungsangebot/Rechtsform

Entscheidend für Ihren unternehmerischen Erfolg ist Ihr Leistungsangebot.

Folgende Punkte sollten Sie beschreiben:

- Welche Produkte/Sortimente sollen hergestellt oder vertrieben werden?
- Welche zusätzlichen (Dienst-)Leistungen werden angeboten?
- Sind es neue Produkte bzw. Leistungen oder sind diese schon am Markt bekannt?
- Wie ist das Preisniveau Ihres Angebotes im Verhältnis zur Konkurrenz?
- Wodurch unterscheidet sich Ihr Angebot von dem Ihrer Mitwettbewerber?
- Worin besteht Ihr Alleinstellungsmerkmal am Markt?

Mit der Herausarbeitung eines Alleinstellungsmerkmals stärken Sie Ihre Position im Wettbewerb. Vorteile ergeben sich ebenfalls bei bevorstehenden Bankgesprächen.

In diesem allgemeinen Teil sollten Sie auch kurz auf die Rechtsform eingehen. Bei der Gründung als Einzelunternehmen reicht der Hinweis darauf aus. Bei jeder anderen Rechtsform (z. B. GbR, GmbH) sollten Sie darlegen:

- Warum Sie diese Rechtsform gewählt haben?
- Wer Geschäftsanteile der Gesellschaft erwirbt?
- Ob Gesellschafter aktiv im Unternehmen tätig sind und wer welche Aufgaben übernimmt?

2. Angaben zur Gründerperson

Beruflicher Werdegang

Hier stellen Sie Ihre fachliche Qualifikation und Berufserfahrung dar. Darüber hinaus erläutern Sie, was Sie befähigt, ein Unternehmen gerade in dieser Branche erfolgreich zu führen.

IHK-Information

Viele Gründungen scheitern, weil oftmals keine ausreichenden Branchenkenntnisse vorhanden sind. Der ausführliche berufliche Werdegang sollte als Anlage beigefügt werden.

Die kaufmännische Seite

Wenn Sie eine kaufmännische Ausbildung haben, können Sie einen Teil der kaufmännischen Arbeiten selbst erledigen. In der Regel lassen Sie sich im kaufmännischen Bereich durch einen Steuerberater oder eine kaufmännische Fachkraft unterstützen.

3. Markt- und Zielgruppenbeschreibung

An dieser Stelle beschreiben Sie Ihre Absatzchancen hinsichtlich Einzugsgebiet und Kundenstruktur. Folgende Punkte sollten näher erläutert werden:

- Zielgruppen, des Einzugs- und Absatzgebietes (z.B. Gemeinde, Stadtteil, Stadt, km-Umkreis)
- Anteil der potentiellen Kunden im Absatzgebiet
- Nutzen des Leistungsangebotes für die Zielgruppen
- Einschätzung der zu erwartenden Absatzmenge
- Preisgestaltung

4. Warenwirtschaft und Marketing

Beim Wareneinkauf werden die Grundlagen für den wirtschaftlichen Erfolg gelegt: Je preiswerter Sie einkaufen, desto größer ist Ihr Spielraum bei der Preisgestaltung. Hier stellen Sie Ihre Bezugsquellen und die Einkaufspreise für Waren und Fremdleistungen dar.

Marketing

Für die erfolgreiche Etablierung des Geschäftsbetriebes am Markt sind oftmals gezielte Marketingaktivitäten notwendig. Legen Sie deshalb in einem Marketingkonzept konkrete Maßnahmen zur Kundengewinnung fest. Wichtige Fragen sind:

- Wie wird die Eröffnungswerbung gestaltet?
- Welche laufenden Werbemaßnahmen werden durchgeführt?
- Wie ist der Vertrieb organisiert?

5. Konkurrenzsituation

Die Analyse der Wettbewerbssituation im Einzugsgebiet ist sehr wichtig. Hierbei ergibt sich auch für Sie als Gründer meist ein ganz neuer Blickwinkel, der dazu führen kann, dass Sie Ihr Vorhaben ganz aufgeben, Ihr Leistungsangebot umstellen oder den Standort Ihres Unternehmens verlagern.

Daher sollten Sie mindestens folgende Fragestellungen klären:

- Existieren Konkurrenten mit einem gleichen oder ähnlichen Leistungsangebot im Einzugsgebiet?
- Vergleichen des Preis- und Leistungsangebotes der Mitwettbewerber.
- Worin bestehen die Vor- und Nachteile des eigenen Leistungsangebotes bzw. auch des Standortes gegenüber der Konkurrenz?

6. Objekt- und Standortbeschreibung

In vielen Branchen ist der Standort entscheidend für den wirtschaftlichen Erfolg (z.B. Einzelhandel, Hotel und Gastronomie). Daher sollten folgende Aussagen getroffen werden:

- In welchem Ort befindet sich der Firmensitz bzw. das Objekt?
- Wo befindet sich das Objekt im Ort: zentral, Randlage, Gewerbegebiet
- Sind weitere Einrichtungen in der Nähe, die zu einer Belebung oder Verringerung der Kundenfrequenz führen könnten?

IHK-Information

- Wie groß ist das Objekt (Produktions-, Lager-, Ausstellung- und Verkaufsraumfläche, Anzahl der Sitzplätze, Bettenkapazität)? Sind bauliche Veränderungen vorzunehmen?
- Zu welchen Konditionen wird das Objekt gemietet, gepachtet oder gekauft (Laufzeit, Höhe der Belastung) oder befindet es sich im Eigentum?
- Wie ist das Objekt verkehrstechnisch erreichbar (Straßen- und ÖPNV-Anbindung, Parkplätze)?

7. Finanzierung

In diesem Kapitel stellen Sie verschiedene Finanzpläne für notwendige Investitionen (Ausgaben), wie deren Finanzierung sichergestellt wird, welche Umsätze (Einnahmen) und Erträge Sie erwarten sowie wie hoch Ihr Liquiditätsbedarf ist. Bei der Einbeziehung öffentlicher Finanzierungshilfen, sind diese Planungen unerlässlich.

Investitionsplan

Im Investitionsplan (Mittelverwendung) stellen Sie dar, welche Ausgaben notwendig sind, um den Geschäftsbetrieb zu eröffnen.

Finanzierungsplan

Der Finanzierungsplan (Mittelherkunft) gibt Auskunft, welche finanziellen Mittel zur Finanzierung der Investitionen verwendet werden sollen. Um auch alle Investitionen tätigen zu können, ist die Finanzierungssumme gleich der Investitionssumme. Oftmals reichen die eigenen Mittel (Eigenkapital) zur kompletten Finanzierung nicht aus. In die Finanzierung sind dann Beteiligungen und Fremdkapital (Darlehen, Kredite) einzubeziehen. Weiterhin ist zu prüfen, ob für die geplanten Investitionsmaßnahmen öffentliche Finanzierungshilfen (Zuschüsse) vom Bund oder dem Land zur Verfügung stehen.

Die folgende Gegenüberstellung verdeutlicht den Zusammenhang zwischen Investitions- und Finanzierungsplan:

<u>Investitionsplan</u>		<u>Finanzierungsplan</u>
<ul style="list-style-type: none">• Grundstücke• Errichtung von Gebäuden, Umbaumaßnahmen• Fahrzeuge• Erstes Warenlager• Markterschließungskosten• Umlaufmittel*		<ul style="list-style-type: none">• Eigenkapital (eigenes Barvermögen)• Beteiligungen• eigenkapitalähnliches Fremdkapital (Nachrangdarlehen, ohne bankübliche Sicherheiten)• Fremdkapital<ul style="list-style-type: none">- geförderte Darlehen- Hausbankdarlehen- Umlaufmittelkredit• Zuschüsse
<hr/> Investitionssumme <hr/>	=	<hr/> Finanzierungssumme <hr/>

*Umlaufmittel dienen der Sicherung der Zahlungsfähigkeit des Unternehmens. Vor allem wichtig in der Gründungsphase, bis die ersten Zahlungen aus z. B. Umsatzerlösen eingehen.

IHK-Information

Umsatz- und Ertragsvorschau

Die Umsatz- und Ertragsvorschau stellt eine Erfolgsrechnung dar. Durch die Gegenüberstellung des Umsatzes und der Aufwendungen für einen bestimmten Zeitraum wird der Erfolg oder Misserfolg der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit ermittelt. Diese Planungsrechnung wird auch als Rentabilitätsrechnung bezeichnet. Jede einzelne Position der Vorschau sollte kurz erläutert werden, so dass deren Entstehung nachvollziehbar ist.

Grundlage jeder Umsatz- und Ertragsvorschau ist eine rechnerisch plausible Umsatzkalkulation, in der die Umsatzerlöse für eine bestimmte Zeiteinheit (Tag, Woche, Monat) ermittelt werden. Basis der Berechnung sind die geplanten Absatzmengen und die entsprechenden Preise für die einzelnen Waren und Dienstleistungen. In die Überlegungen sollten eigene Erfahrungen oder Branchenvergleichszahlen einbezogen werden.

Aufbau einer Umsatz- und Ertragsvorschau:

Umsatz- und Ertragsvorschau (Angaben ohne Mehrwertsteuer)	Jahr 1	Jahr 2	Jahr 3
Umsatzerlöse netto (auch Provisionen oder Versandgebühren)	0 €	0 €	0 €
./. Waren-/ Materialeinsatz	0 €	0 €	0 €
./. Fremdleistungen	0 €	0 €	0 €
Rohertrag (wird automatisch errechnet)	0 €	0 €	0 €
./. Personalkosten (Löhne/ Gehälter/ Urlaubsgeld/ Nebenkosten)	0 €	0 €	0 €
./. Unfallversicherung für Arbeitnehmer (Berufsgenossenschaft)	0 €	0 €	0 €
./. Miete (Gebäude, Laden)	0 €	0 €	0 €
./. Heizung/ Gas/ Wasser/ Strom/ Instandhaltung	0 €	0 €	0 €
./. Versicherungen (Haftpflicht, Elementarvers.)/ Gema/ Beitrag IHK	0 €	0 €	0 €
./. Kfz-Leasing/ Kraftstoff/ Versicherung/ Steuern oder 0,35 Cent/km	0 €	0 €	0 €
./. sonstige Leasingraten (Kopierer, Drucker)	0 €	0 €	0 €
./. Werbungskosten (Visitenkarten/ Flyer/ Web-Seite...)	0 €	0 €	0 €
./. Kosten für Reise/ Repräsentation/ Bewirtung	0 €	0 €	0 €
./. Porto-/ Versandkosten (wichtig bei Onlinehandel)	0 €	0 €	0 €
./. Rechts- und Beratungskosten/ Buchführungskosten	0 €	0 €	0 €
./. Telefon/ Fax/ Internet	0 €	0 €	0 €
./. sonstige Kosten (z.B. Bürobedarf, Reparaturen, Weiterbildung)	0 €	0 €	0 €
./. Abschreibungen, geringwertige Wirtschaftsgüter (sofort absetzbar)	0 €	0 €	0 €
./. Zinsen für Kontokorrent und Unternehmens-, Fahrzeugkredite	0 €	0 €	0 €
./. Körperschaftssteuer (nur bei Kapitalgesellschaften - GmbH...)	0 €	0 €	0 €
Ergebnis vor Steuern/Gewinn vor Steuern (wird automatisch errechnet)	0 €	0 €	0 €
./. Kranken-/ Pflege-/ Renten-/ Unfall-/ Arbeitslosenversicherung	0 €	0 €	0 €
./. Gewerbesteuer/ Einkommenssteuer	0 €	0 €	0 €
./. Tilgungen für Darlehen, Kredite, Fahrzeugfinanzierung	0 €	0 €	0 €

Dieses Schema können Sie unter www.gera.ihk.de als Excel-Datei herunterladen.



IHK-Information

Liquiditätsplan

In der Umsatz- und Ertragsvorschau haben Sie Ihre Jahreszielsetzungen und den Erfolg geplant. Die Einnahmen des Unternehmens verlaufen jedoch nicht gleichförmig und linear, können sprunghaft sein oder durch saisonale Schwankungen beeinflusst werden. Es ist deshalb wichtig, die Zahlungsein- und Zahlungsausgänge in einem Liquiditätsplan zeitlich zu planen. Diese Planungsrechnung gibt Ihnen Aufschluss über den Zahlungsverkehr und die Zahlungsfähigkeit Ihres Unternehmens. Der Liquiditätsplan sollte in Zusammenarbeit mit dem Steuer- oder Unternehmensberater aufgebaut werden. Ein negativer Endbetrag zeigt einen Liquiditätsbedarf an. Dieser kann mit dem Kontokorrentrahmen abgedeckt werden, um die Zahlungsfähigkeit aufrecht zu erhalten.

Hinweis:

Diese Information soll nur erste Hinweise geben und erhebt daher keinen Anspruch auf Vollständigkeit. Obwohl mit größtmöglicher Sorgfalt erstellt, kann eine Haftung für die inhaltliche Richtigkeit nicht übernommen werden.