

MERKBLATT

WIE ERSTELLE ICH EIN KONZEPT?

Ansprechpartner

Marcus Dämmig

Telefon: 0351 2802-124

Fax: 0351 2802-7124

E-Mail: daemmig.marcus@dresden.ihk.de

Manuela Glöckner

Telefon: 0351 2802-123

Fax: 0351 2802-7123

E-Mail: gloeckner.manuela@dresden.ihk.de

Stand: 2024

Hinweis: Das Merkblatt wurde sorgfältig erstellt. Dessen ungeachtet können wir keine Gewähr übernehmen und schließen deshalb jede Haftung im Zusammenhang mit der Nutzung des Merkblattes aus. Eventuelle Verweise und Links stellen keine Empfehlung der Kammer dar.

Herausgeber: Industrie- und Handelskammer Dresden, Langer Weg 4, 01239 Dresden

Telefon: 0351 2802-0, Fax: 0351 2802-280, E-Mail: service@dresden.ihk.de, Internet: www.dresden.ihk.de

ALLGEMEINES

Zu Beginn jeder Existenzgründung steht eine Idee. Sie muss vorhanden sein, bevor Sie weitere Schritte unternehmen. Finden Sie heraus, was Ihre Idee wirklich wert ist und wie Sie diese erfolgreich in die Praxis umsetzen können. Nicht nur eine Idee ist wichtig, sondern auch Ihre Persönlichkeit und die von Ihnen erworbenen Fähigkeiten und Fertigkeiten spielen eine entscheidende Rolle. Stellen Sie sich daher folgende Fragen:

- Habe ich ein klares Konzept?
- Kann ich ein Unternehmen führen?
- Habe ich die nötigen beruflichen Kenntnisse und Qualifikationen?
- Reichen meine kaufmännischen Fähigkeiten und Qualifikationen dafür aus?
- Bin ich bereit, Zeit und Geld einzusetzen, um meine Ziele zu verwirklichen? Steht meine Familie dem Vorhaben positiv gegenüber?

Wichtig ist, Nischen zu finden und vor allem zu vermarkten. Was unterscheidet Ihr Angebot von dem der Mitbewerber? Warum soll der Kunde Ihre Leistungen in Anspruch nehmen und dafür vielleicht vom bisherigen Anbieter wechseln? Um diese Fragen zu beantworten, ist es überaus wichtig, dass Sie den Markt kennen.

Machen Sie deutlich, welche besondere Zielsetzung Sie haben und inwieweit Sie sich von der Konkurrenz abheben.

Ein sorgfältig ausgearbeitetes Unternehmenskonzept ist die Grundlage für Ihren erfolgreichen Start in die Selbstständigkeit. Er hilft Ihnen nicht nur, die wirtschaftlichen Erfolgsaussichten Ihres Vorhabens richtig einzuschätzen, sondern unterstützt Sie auch weiterhin bei der Unternehmensführung. Denn durch die Auseinandersetzung mit Ihrer Geschäftsidee werden Sie dazu angeregt, über wichtige Fragen nachzudenken und diese festzuhalten. Gleichzeitig dient ihr Konzept den Kreditinstituten, der Industrie- und Handelskammer oder anderen externen Stellen als Grundlage, die Realisierbarkeit des Existenzgründungsvorhabens zu prüfen.

Eine präzise Beschreibung Ihres Vorhabens bildet den Kern Ihres Gründungskonzeptes. Darin sollten Sie so kurz wie möglich, aber auch so ausführlich wie nötig die wesentlichen Elemente Ihrer Geschäftsidee in verständlicher Form zusammenfassen. Je nach Art Ihrer künftigen Tätigkeit werden die Schwerpunkte in der Beschreibung variieren. Unter Umständen können Mindestanforderungen an Unternehmenskonzepte gestellt werden, so z. B. wenn Sie auf staatliche Förderung zurückgreifen wollen.

TIPP:

Haben Sie die wichtigsten Aspekte Ihres Vorhabens nachvollziehbar auf den Punkt gebracht? Verzichten Sie auf zu weitschweifige Darstellungen. Nur in besonderen Fällen, beispielsweise bei innovativen oder bisher unbekanntem Geschäftsideen, empfiehlt es sich, zusätzliche Hintergrundinformationen (z.B. Presseberichte, Studien etc.) beizufügen.

GLIEDERUNG DES KONZEPTS

So könnte Ihr Unternehmenskonzept gegliedert sein:

1. Zusammenfassung
2. Vorhabensbeschreibung/Produkt/Dienstleistung
3. Markt/Marktanalyse
4. Standortbeschreibung

5. rechtliche Grundlagen
6. Angaben zum Gründer
7. Betriebswirtschaft/Organisation
8. Finanzierung und Finanzplanung

INHALT DES KONZEPTS

Folgende Inhalte sollten in Ihrem Konzept erarbeitet werden.

1. ZUSAMMENFASSUNG

Die Zusammenfassung des gesamten Gründungsvorhabens steht am Anfang des Konzeptes. Sie sollte kurz und prägnant sein und alle wichtigen Aspekte Ihrer Geschäftsidee abbilden. Die Zusammenfassung ist das wichtigste Kapitel Ihres Unternehmenskonzeptes, in dem die Kernpunkte und -botschaften der folgenden Kapitel in komprimierter Form präsentiert werden sollten. Dennoch sollte sie nicht länger als eine DIN A4 Seite sein.

Die Qualität der Zusammenfassung kann entscheidend dafür sein, ob Ihre Unternehmensstrategie und Ihr Leistungsangebot überzeugen und ob Ihr Unternehmenskonzept weitergelesen und bearbeitet wird. Nutzen Sie dieses Kapitel, um kurz und prägnant auf Ihre Produkte/ Ihre Dienstleistungen, den Zielmarkt, das Marktpotential und Ihre Vorgehensweise (Vertriebskonzept) zur Abschöpfung dieses Potentials einzugehen.

Es empfiehlt sich, die Zusammenfassung erst zum Schluss zu verfassen, denn auch die wesentlichen Finanzdaten, die groben Investitionszahlen sowie der Finanzbedarf sollten hier aufgeführt werden.

2. VORHABENSBESCHREIBUNG/PRODUKT/DIENSTLEISTUNG

In der Vorabbeschreibung sollten Sie Angaben zu Ihrer Geschäftsidee machen und Ihr Produkt- und Dienstleistungsangebot erläutern. Dazu zählt auch, dass Sie auf die Zielgruppe Ihres Produktes eingehen und dass Sie Angaben darüber machen, wie Sie Ihr Produkt vermarkten wollen. Beachten Sie, dass der Kunde im Mittelpunkt all Ihrer Bemühungen stehen sollte!

Leitfragen

- Wie lautet Ihre Geschäftsidee?
- Welches Produkt und/ oder welche Dienstleistung möchten Sie erstellen und/ oder anbieten?
- Welche wichtigen Merkmale weist es/sie auf? Wo liegt der Nutzen Ihres Produktes und/ oder Ihrer Dienstleistung?
- Welche Zielgruppe(n) möchten Sie ansprechen?
- Kennen Sie die Bedürfnisse Ihrer zukünftigen Kunden? Befriedigt Ihr Produkt/ Ihre Dienstleistung die Bedürfnisse der zukünftigen Kunden?
- Wo liegen die Stärken und Schwächen Ihres Produktes und/ oder Ihrer Dienstleistung?
- Was unterscheidet es/sie von den Produkten und/ oder Dienstleistungen anderer Unternehmen (z. B. Zusatzleistungen)?
- Wie möchten Sie dieses Produkt und/oder Dienstleistung erzeugen?
- Wie teuer soll es/sie sein?
- Wie wollen Sie Ihr Produkt/Ihre Dienstleistung vermarkten (z. B. Werbung, Kundenbindung)?

3. MARKT/MARKTANALYSE

In diesem Punkt sollten Sie den Markt analysieren, auf dem Sie Ihre Produkte/ Dienstleistungen anbieten wollen. Eine genaue Marktanalyse hilft Ihnen dabei, das Marktpotential des Marktes einzuschätzen und somit den möglichen Absatz Ihres Produktes bzw. Ihrer Dienstleistung abzuschätzen.

Leitfragen

- Wie groß ist der Markt auf dem Sie Ihre Produkte und/ oder Dienstleistungen anbieten wollen?
- Welche Trends kennzeichnen den Markt?
- Wie schnell entwickelt sich dieser Markt? Mit welchen Zuwachsraten ist auf diesem Markt zu rechnen?
- Wann können Sie damit rechnen die Gewinnschwellen zu überschreiten?
- Wer sind die wichtigsten Konkurrenten? Welchen Ruf/ welche Potentiale besitzen diese Konkurrenten?
- Wie ist die Qualität der angebotenen Produkte?
- Gibt es ein Konzept dafür, wie Sie Ihr Produkt vor der Konkurrenz schützen bzw. weiterentwickeln (Innovationen) wollen?
- Welche Markteintrittsbarrieren sind vorhanden?
- Gibt es Kooperationspartner, mit denen Sie zusammenarbeiten möchten? Wie soll diese Zusammenarbeit aussehen (z. B. Fertigungstiefe der Produkte der jeweiligen Partner, Rechtsgrundlage, Lieferanten)?

4. STANDORTBESCHREIBUNG

Für viele Dienstleistungs- und Produktionsunternehmen ist die Wahl des Standortes ausschlaggebend. Von der Wahl des Standortes kann der Zugang zu Rohstoffen anhängen. Darüber hinaus muss die Erreichbarkeit Ihres Unternehmens für Kunden und Lieferanten sichergestellt sein. Ebenso wichtig ist die Höhe der Mietkosten.

Leitfragen

- Wo möchten Sie Ihr Unternehmen eröffnen (z. B. Gewerbepark, Einkaufsmarkt)?
- Wie hoch sind die Mietkosten für diese Örtlichkeiten?
- Wie gut können Kunden Ihr Unternehmen erreichen (Parkplätze, ÖPNV)?
- Wie gestaltet sich der Zugang für Lieferanten?

5. RECHTLICHE GRUNDLAGEN

Mit der Rechtsform, die Sie für Ihr Unternehmen wählen, regeln sie beispielsweise die Haftungsverhältnisse, die Mitsprache- und Kontrollrechte. In diesem Punkt sollen auch die Eigentumsverhältnisse erläutert werden. Außerdem müssen mit der Gründung zum Beispiel gewerberechtliche oder wettbewerbsrechtliche Aspekte beachtet werden.

Leitfragen

- Welche Rechtsform soll Ihr zukünftiges Unternehmen haben (z. B. Einzelunternehmen, GbR, GmbH) und warum?
- Welche Erlaubnis- oder Zulassungserfordernisse gibt es (z. B. umweltrechtliche oder gewerberechtliche Regelungen)?

- Welche weiteren rechtlichen Aspekte müssen Sie beachten (z. B. Wettbewerbsrecht)?

6. ANGABEN ZUM GRÜNDER

Unter diesem Punkt werden Ihre Eigenschaften als Gründer dargelegt, die für die Unternehmensgründung von entscheidender Bedeutung sind. Wichtig sind dabei nicht nur fachliche und unternehmerische Fähigkeiten, sondern auch persönliche Voraussetzungen. Denn das Gelingen Ihres Vorhabens hängt auch entscheidend von Ihnen ab. Sie setzen Ihre Geschäftsidee um und treiben Sie voran.

Bitte legen Sie Ihrem Unternehmenskonzept einen tabellarischen Lebenslauf, Qualifikationsnachweise und Referenzen bei.

Leitfragen

- Warum haben Sie sich für eine selbstständige Tätigkeit entschieden?
- Welche beruflichen Qualifikationen, kaufmännischen Kenntnisse und Erfahrungen besitzen Sie?
- Was sind Ihre persönlichen Stärken und Schwächen?
- Reichen Ihre persönlichen Voraussetzungen, um das Vorhaben umzusetzen?

7. BETRIEBSWIRTSCHAFT/ORGANISATION

Wenn Sie ein Unternehmen gründen möchten, müssen Sie sich auch darüber Gedanken machen, wie Sie Ihr Unternehmen organisieren, d.h. in welche Bereiche Sie Ihr Unternehmen gliedern. Bedenken Sie auch, wie Sie Personal führen möchten, d. h. wie Sie Personal einstellen, weiterbilden und ggf. entlassen wollen.

Leitfragen

- Wie viele Geschäftsbereiche soll Ihr Unternehmen haben (z. B. Produktion, Marketing)?
- Welche Organisationsstruktur planen Sie? Wie werden die Kompetenzen in Ihrem Unternehmen verteilt?
- Wie möchten Sie die Betriebs-, Finanz, und Lohnbuchhaltung gestalten?
- Gibt es Bereiche, die extern vergeben werden können (z. B. Mahnwesen, Buchhaltung)?
- Wie hoch ist Ihr Personalbedarf und welche Qualifikationen sollen die Mitarbeiter besitzen?
- Wie hoch wollen Sie Ihre Mitarbeiter vergüten? Wie möchten Sie die Arbeitsverträge gestalten?
- Möchten Sie Personalentwicklung betreiben (z. B. Schulungen)?

8. FINANZIERUNG UND FINANZPLANUNG

Die Voraussetzung für die Finanzierung Ihres Vorhabens ist u. a. eine detaillierte Finanzplanung. Der Finanzplan hilft Ihnen ggf. Liquiditätsengpässe aufzudecken, um dadurch möglichst schnell auf solche Engpässe zu reagieren. Er hilft Ihnen aber auch festzustellen, ob finanzielle Mittel vorhanden, um Investitionen zu tätigen.

Leitfragen

- Welche Kosten verursacht Ihr Unternehmen (z. B. Miete, Rohstoffe, Fuhrpark)?
- Wie soll die Preisstrategie gestaltet werden?
- Wie ist Ihre Umsatzprognose?
- Welche Investitionen möchten Sie in den nächsten 12 Monaten tätigen?

- Wie viel Kapital benötigen Sie, um beispielsweise Grundstücke, Maschinen, EDV-Anlagen anzuschaffen?
- Welche Finanzierungsquellen sind bereits sicher (z. B. Kredite, Eigenkapital, Fördermittel)?

Der Finanzplan sollte drei bis fünf Jahre umfassen. In diesem Zeitraum sollte das Unternehmen die Gewinnschwelle nachhaltig erreicht haben.

Zur Finanzplanung gehören:

- die Kostenplanung,
- die Personalplanung,
- die Umsatzplanung, Umsatz- und Ertragsvorschau (Rentabilitätsvorschau)¹,
- der Kapitalbedarfs- und Finanzierungsplan und
- die Liquiditätsplanung².

TIPP:

Mit den im Anhang befindlichen Formblättern können Sie Ihre komplette Finanzplanung erstellen. Die einzelnen Planungsteile stehen Ihnen ebenfalls als Excel-Tool unter <https://www.dresden.ihk.de/D125934> zur Verfügung. Verknüpfungen zwischen den Planungsteilen ermöglichen ständige Anpassungen und eine durchgängige, abgestimmte Finanzplanung.

¹ Mit der Umsatz- und Ertragsvorschau können Sie ermitteln, ob die Tragfähigkeit Ihres Unternehmens auf Dauer gegeben ist. Von den erwarteten Umsätzen werden die prognostizierten Aufwendungen abgezogen.

² Ob Ihr Unternehmen über genügend "flüssige Mittel" verfügt, ob es also "liquide" ist, kann aus der Rentabilitätsrechnung nicht abgeleitet werden. Durch eine monatliche Gegenüberstellung der Einnahmen/ Ausgaben für 1 Jahr kann die Umsatz- und Ertragsvorschau noch untersetzt werden und die Geldzuflüsse und -abflüsse werden kontrolliert.