GRÜNDERCUP
KielRegion 2016

Bausteine eines Gründungskonzepts

(bitte beachten Sie den „Empfängerhorizont“, das bedeutet, schildern Sie Ihr Vorhaben bitte allgemein verständlich. Ggf. notwendige komplexe/ technische Erläuterungen sollten Sie als Anlage beifügen)

1. **Zusammenfassung**
   - Wer (Beruf, Alter)
   - Ausgangssituation
   - geplanter Starttermin
   - **Geschäftsidee**/ Name des Unternehmens
   - Standort
   - Eigenkapital/ Fremdfinanzierungsbedarf
   - Erfolgsfaktoren (Kundennutzen)

2. **Unternehmensform**
   - allein oder in Partnerschaft
   - Anteile bei Teamgründungen
   - **Rechtsform (Begründung)**
   - **Organisationsstruktur**

3. **Unternehmensleitung**
   Fachliche Qualifikation + Branchenerfahrung + kaufm. Know-how
   - Beschreibung der wichtigen einschlägigen Kenntnisse der Gründungsperson(en)
   - Unternehmensorganisation/ Verantwortlichkeiten im Unternehmen
   - tabellarischer Lebenslauf als Anlage

4. **Produkt/Dienstleistung**
   - klare Beschreibung/ Abgrenzung der Umsatzfelder
   - beschränkende Vorschriften/ Patente?
   - **Herausstellungsmerkmale**
   - Standort

     z.B.: -Größe der Räumlichkeiten
     -Mietvertragsdauer/ Mietkonditionen
     -Beschreibung des Umfeldes
     -Erreichbarkeit für Kunden und Lieferanten
     -Öffnungszeiten
   - Lieferanten

     z.B.: -Wer liefert was?
     -Konditionen
     -Abhängigkeiten

GRÜNDERCUP KielRegion 2016

5. **Branche/Markt/Wettbewerb**
   wichtig → ausführliche nachvollziehbare Herleitung der Planumsätze

- Darstellung der aktuellen Situation und erwarteten Entwicklung der Branche
- Zielkundschaft
  z.B.:-Wer und wo sind Ihre Kunden?
  -Bedürfnisse der Kundschaft?
  -bestehen Abhängigkeiten von Großkunden?
  -Zahlungsbedingungen?

- Wettbewerber im Einzugsbereich (Stärken/ Schwächen) mit Zahlen und Fakten
- **Wachstumspotenzial**
- **Herleitung der geplanten Umsätze (z.B. angenommene Kundenanzahl und Durchschnittsumsatz je Kunde)**
- **Tragfähigkeit der Gründerung abbilden**
- Knüpfen Sie bei Beteiligungen/ Übernahmen an die bisherige Bilanz- bzw. Umsatz-/ Gewinnentwicklung an

6. **Marketing/Vertrieb**
   - **Markteintrittsstrategie** (Zeitplan, Meilensteine, Marketingplan)
   - **Vertriebskonzept** (Zielgruppen, Vertriebswege)
   - Werbung
   - Kosten für Marketing und Vertrieb beeinflussen die Planumsätze

7. **3-Jahresplanung**
   - Investitionsplan
   - ggf. Personalplanung inkl. Lohnnebenkosten
   - privater Geldbedarf für Lebenshaltung, sonstige Einnahmen
   - **Rentabilitätsvorschau + Liquiditätsplan** (inkl. Privatentnahmen)
     1.+ 2. Jahr auf monatlicher Basis, ab 3. Jahr monatlich oder vierteljährlich.
     Der Liquiditätsplan weist den Betriebsmittelbedarf aus.
     (Entsprechende Excel-Vorlagen finden Sie als Download unter www.ib-sh.de/foerderlotse)

8. **Finanzierung**
   - Eigenkapital, Privatdarlehen
   - Fremdkapitalbedarf gemäß Investitionsplan
   - zzgl. Betriebsmittelbedarf gemäß Liquiditätsplanung
   - Berücksichtigen Sie ggf. Gründungszuschüsse, z.B. bei Gründungen aus der Arbeitslosigkeit
   - Ggf. Leasingverträge erläutern

Stand: 29.02.2016