

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 kurz und präzise beschreiben, was Sie vorhaben

- Ausgangssituation
- geplanter Starttermin
- **Kurze Beschreibung der Geschäftsidee/** Name des Unternehmens
- **Kurz Alleinstellungsmerkmal**
- Wer (Beruf, Alter). Kompetenzen? Managementkompetenzen?
- Standort
- Beschreibung der Ziele, wann sollen diese erreicht werden?
- Erfolgspotentiale, -faktoren (Kundennutzen)
- Markt und Wettbewerb, Wachstumsfaktoren?
- Eigenkapital/ Fremdfinanzierungsbedarf und Finanzierungsinstrumente
- Chancen und Risiken

2. Unternehmensform

- Allein oder in Partnerschaft
- Anteile bei Teamgründungen
- **In welcher Rechtsform (Begründung)?**
- **Gründerkompetenz**
Beschreibung der wichtigen einschlägigen Kenntnisse der Gründungsperson(en)
Fachliche Qualifikation + Branchenerfahrung + kaufm. Know-how
- **Organisationsstruktur** Abgrenzung der Verantwortlichkeiten im Unternehmen
- Tabellarischer Lebenslauf als Anlage

3. Geschäftsidee, Wachstumspotential

- Verständliche Beschreibung des Geschäftsmodells
- Geschäftsidee wird wann durch wenn umgesetzt?
- Bedarf am Markt
- Wachstumspotential (Idee skalierbar? Entstehung neuer Arbeitsplätze?)

4. Produkt/Dienstleistung

- Klare Beschreibung/ Abgrenzung der Umsatzfelder (Auch für Branchenfremde nachvollziehbar)
- Kundennutzen klar herausstellen
- **Alleinstellungsmerkmale**
- Beschränkende gesetzliche Rahmenbedingungen Vorschriften/ Patente?
- 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

5. Branche/ Markt/ Wettbewerb / Tragfähigkeit wichtig

- Marktbeschreibung
Darstellung der aktuellen Situation und der zukünftig erwarteten Entwicklung der Branche oder der Branchensegmente (Zahlen; Statistik; seriöse Quellen)
- Beschreibung der Zielgruppe
z.B.: -Wer und wo sind Ihre Kunden?
-Bestehen Abhängigkeiten von Großkunden?
- Wettbewerber im Einzugsbereich (Stärken/ Schwächen) mit Zahlen und Fakten
- **Wachstumspotenzial** was sind die Wachstumstreiber?
- **Herleitung der geplanten Umsatzerlöse** (z.B. Marktvolumen-> Marktanteil; angenommene Kundenanzahl und Durchschnittsumsatz je Kunde, Anzahl der verkauften Produkte, Preis etc.)
- **Tragfähigkeit der Gründung**
- Sind die geplanten Umsätze bzw. die Überschüsse ausreichend für einen dauerhaften Vollerwerb?
- Rechtfertigen die geplanten Einnahmen das unternehmerische Risiko?
- Welche Risiken und welche Lösungen gibt es?

6. Marketing/Vertrieb

- **Markteintrittsstrategie** (Zeitplan, Meilensteine, Marketingplan)
- Definition und genaue Beschreibung der Zielgruppe
- Eigenschaften und Bedürfnisse der Kunden
- **Vertriebskonzept** (Vertriebswege)
Welche Vertriebsmaßnahmen werden unternommen
- Kommunikation Online / Offline
- Kosten für Marketing und Vertrieb im Zahlenteil berücksichtigen

7. 3-Jahresplanung

→ ausführliche nachvollziehbare Herleitung der Planumsätze

- 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