

## 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)

**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

**Geschäftsidee, Wachstumspotential**

Verständliche Beschreibung der Geschäftsidee und des Geschäftsmodells

Geschäftsidee wird wann durch, wenn umgesetzt? Persönlicher Antrieb und

Umsetzung des Vorhabens

Darstellung des Kundennutzen

**Wachstumspotenzial** was sind die Wachstumstreiber?

Idee skalierbar? Entstehung neuer Arbeitsplätze?

**Rechtsform, Unternehmensform, Gründerkompetenz**

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

**Produkt/Dienstleistung**

Klare Beschreibung des Produktes oder der Dienstleistung/ Abgrenzung der

Umsatzfelder (Auch für Branchenfremde nachvollziehbar)

Kundennutzen, Problemlösung klar herausstellen

**Innovationspotential**

**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

**Branche/ Markt/ Wettbewerb/ Tragfähigkeit**

### **Marktbeschreibung**

In welchem Markt, in welcher Branche bewegen Sie sich? Darstellung der aktuellen Situation und der zukünftig erwarteten Entwicklung der Branche oder der Branchensegmente (**Zahlen; Daten; Fakten**, seriöse Quellen)  
Beschreibung der Zielgruppe  
Wer und wo sind Ihre Kunden?  
Welche Eigenschaften zeichnen die Zielgruppe aus?

### **Wettbewerb:**

Wie viele Wettbewerber gibt es im Einzugsbereich  
Was sind Ihre Stärken bzw. Schwächen mit Zahlen, Daten und Fakten  
Wie grenze ich mich vom Wettbewerb ab?

### **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?

### **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

### **3-Jahresplanung**

**Herleitung der geplanten Umsatzerlöse** (z.B. Marktvolumen-> Marktanteil; angenommene Kundenanzahl und Durchschnittsumsatz je Kunde, Anzahl der verkauften Produkte, Preis etc.)

**Ausführliche nachvollziehbare Umsatzplanung**

Investitionsplan

Ggf. Personalplanung inkl. Lohnnebenkosten

Privater Geldbedarf für Lebenshaltung, sonstige Einnahmen

**Rentabilitätsvorschau + Liquiditätsplan** (inkl. Privatentnahmen)

Der Liquiditätsplan weist den Betriebsmittelbedarf aus.

### **Finanzierung**

Eigenkapital, Privatarlehen

Fremdkapitalbedarf gemäß Investitionsplan

Zzgl. Betriebsmittelbedarf gemäß Liquiditätsplanung

Berücksichtigen Sie ggf. Gründungszuschüsse, z.B. bei Gründungen aus der Arbeitslosigkeit

Stand: 31.05.2018