

Elemente des Gründungskonzeptes

Herzlich Willkommen

START-Seminar für Gründer

Petra Tournay

Wirtschaftsförderung Rhein-Erft GmbH

Europaallee 33

50226 Frechen bei Köln

Einführung

Sie haben ein Ziel

- **Sie wollen Ihre Idee verwirklichen**
- **Sie wollen einen Businessplan erstellen**

Einführung

Ihre Aufgabe ist es

Ihre Idee zur Entfaltung (Reife) zu bringen, damit am Ende dieses Prozesses eine tragfähige Geschäftsidee bzw. vermarktungsfähige Leistung steht.

Einführung

Das Gründungskonzept ist der Leitfaden für Ihre Gründungsplanung

Was tun Sie in diesem Reifungsprozess?

- Sie beschreiben (qualitative Elemente) und berechnen (quantitative Elemente)
- Sie analysieren und planen
- Sie überprüfen Ihre Idee auf Machbarkeit

Einführung

Standardisierte Gliederung

■ Qualitative Elemente

- Executive Summary
- Geschäftsidee und Kundennutzen
- Gründerperson(en)
- Angaben zum Unternehmen
- Produkt- bzw. Dienstleistungsprogramm
- Marktanalyse und Marketing

Einführung

■ Quantitative Elemente

- Gesamtkapitalbedarf
- Finanzierungsplan
- Umsatzplan
- Rentabilitätsvorschau
- Liquiditätsplan

Markt- und Wettbewerbsanalyse

Bestandteile der Analyse:

- Marktübersicht
- Wettbewerber
- Kundenpotenziale und Kundenbedürfnisse
- Preisfindung

Markt- und Wettbewerbsanalyse

Marktübersicht

- Wie und mit welcher Dynamik entwickelt sich Ihre Branche (Schnell wachsend, Konzentration, Spezialisierung)?
- Wo sind die momentanen Trends, wo sind Wachstumschancen?
- Welche Renditen werden in Ihrer Branche erzielt? (Vergleichszahlen)

→ Info bei: Volksbanken und Raiffeisenbanken, Verbände, Messen, Fachzeitschriften, Internet...

Markt- und Wettbewerbsanalyse

Wettbewerber

- Wer sind Ihre Mitbewerber und welche wettbewerbsrelevanten Produkte werden angeboten?
- Wer ist Branchenprimus?
- Wo sind die Stärken/Schwächen Ihrer Mitbewerber?

Markt- und Wettbewerbsanalyse

- Sie wollen von ihren Mitbewerbern lernen
- Sie wollen besser sein
- Sie wollen einen nachhaltigen Wettbewerbsvorteil erringen

→Info bei: Angebote einholen, Kunden des Mitbewerbers fragen...

Markt- und Wettbewerbsanalyse

Kundenpotenzial

- Endverbraucher: Alter, Geschlecht, Einkommen, Bildung
- Firmenkunde: Branche, Größe, Spezialisierung, Kundenkreis

- Haben Sie bereits Kunden?
- Sind Sie von wenigen Großkunden abhängig?

Markt- und Wettbewerbsanalyse

Standort

- Definieren Sie Ihr Einzugsgebiet / Standort
- Schätzen Sie die Kundenzahl und deren Kaufkraft
- Ist der Betrieb von Laufkundschaft abhängig?
- Passt das Angebot zum Umfeld?
- Vor- und Nachteile des Standorts

Markt- und Wettbewerbsanalyse

Kundenbedürfnisse

Welche Bedürfnisse hat der Kunde und welchen Nutzen können Sie ihm versprechen

Qualitätsansprüche

Service

Neuheit

Technik

Markt- und Wettbewerbsanalyse

Kundenbedürfnisse

Je genauer Sie auf die Bedürfnisse Ihrer Kunden
eingehen können,
desto höher ist der Nutzen für den Kunden
desto zufriedener ist der Kunde
desto eher wird er Sie weiterempfehlen
desto höher ist letztendlich Ihr Profit

Ihre Kunden sind die beste Informationsquelle!!

Markt- und Wettbewerbsanalyse

Preisfindung

- Ein Preis sollte kosten-, kunden- und wettbewerbsorientiert festgelegt werden
- Wo ist Ihre preisliche Schmerzgrenze?
- Was ist welcher Kunde bereit zu zahlen?
- Welchen Preis erzielt die Konkurrenz?

Markt- und Wettbewerbsanalyse

Ergebnis

- Sie können darstellen, warum der Kunde bei Ihnen kaufen soll und nicht beim Mitbewerber
- Sie kennen Ihre Zielgruppen
- Sie kennen die Kundenbedürfnisse
- Sie haben Besonderheiten Ihres Produkts / Dienstleistung (Alleinstellungsmerkmal) herausgearbeitet

Planung des Marketing

- Marketing ist mehr als Werbung !
- Marketing ist Ihre individuelle Markteintrittsstrategie
- Marketing ist Ihr Weg zum Kunden
- Botschaft entwerfen, die die Bedürfnisse des Kunden treffen und ihm einen hohen Nutzen versprechen

Planung des Marketing

Botschaften

- Ich bin der Billigste: Niedrigpreisstrategie
- Ich bin der Einzige: Marktnischenstrategie
- Ich bin der Beste: Technologie- oder Innovationsführerschaft

Planung des Marketing

Umsetzung der Botschaft

- Preisgestaltung
- Produktgestaltung
- Gestaltung der Kommunikation
- Gestaltung des Vertriebs

Quantitative Elemente

Wir erinnern uns:

- Kapitalbedarfs- und Finanzierungsplan
- Rentabilitätsvorschau
- Liquiditätsplanung

→ Info bei: Unternehmensberater und Steuerberater

Kapitalbedarf

Gründungsausgaben

- Anmeldekosten
- Mietkaution, Maklercourtage
- Markterschließung (Eröffnungswerbung, Eröffnungsfeier)

Kapitalbedarf

Anlagevermögen

- Kaufpreis für Unternehmen
- Grundstücke, Gebäude, Gebäuderenovierungen
- Maschinen, Geräte, Werkzeuge
- Fahrzeuge
- Büroeinrichtung und –ausstattung
- Einrichtung von Werkstatt, Lager und Laden
- Sonstige langfristigen Investitionen

Kapitalbedarf

Umlaufvermögen

- Erstausrüstung mit Material, Waren, Ersatzteilen

Betriebsmittel

- Finanzierung der Anlaufphase des Unternehmens und der Lebenshaltung des Gründers
- Vorfinanzierung von Steuern und Aufträgen
- Reserve für unvorhersehbare Risiken

Finanzierungsplan

Zusammenstellung der Quellen, aus denen die Mittel zur Finanzierung des in der Kapitalbedarfsplanung errechneten Kapitals kommen sollen

Eigenkapital des Gründers

- Barmittel
- Sacheinlagen
- Eigenleistungen

Finanzierungsplan

Fremdkapital

- Verwandtenkredit
- Hausbankkredit (langfristige Darlehen, Kontokorrent, Avale)
- Kredite der öffentlichen Hand
- Kredite sonstiger Kreditgeber (Lieferanten)

Finanzierungsplan

Sicherheiten

- Immobilien und Grundstücke
- Rückkaufswert einer Kapitallebensversicherung, Sparguthaben
- Sicherungsübereignung, Forderungsabtretung
- Private selbstschuldnerische Bürgschaft des Gründers und / oder anderer Personen
- Ausfallbürgschaft der Bürgschaftsbank NRW

Rentabilitätsplanung

- Gegenüberstellung der erwarteten jährlichen Umsätze und der erwarteten jährlichen Kosten des Betriebes, um den voraussichtlichen Jahresgewinn zu ermitteln

Liquiditätsplanung

- Darstellung aller Zahlungseingänge (Einnahmen) und aller Zahlungsausgänge (Ausgaben) eines Jahres in monatlicher Untergliederung, um die tatsächlichen bzw. erwarteten unterjährigen Zahlungstermine abzubilden.
- Sicherstellung der jederzeitigen Zahlungsfähigkeit
- Hinweis, in welcher Höhe ein Betriebsmittelkredit benötigt wird

Ihr Gründungskonzept steht

- Kenntnisse und Ergebnisse aus Beratungsgesprächen, Recherchen und Analysen
- Annahmen, Hypothesen und Prognosen für die Startphase

- Er ist plausibel und glaubwürdig
- Er ist für Branchenfremde verständlich
- Er hat eine angemessene äußere Form

Das Gründungskonzept

- Executive Summary
- Das Gründungsvorhaben
- Persönliche Daten
- Angaben zum Unternehmen
- Produkt- bzw. Dienstleistungsprogramm
- Markt und Marketing
- Gesamtkapitalbedarf
- Finanzierungsplan
- Rentabilitätsvorschau
- Liquiditätsplan