Unternehmenskonzept

zur

Existenzgründung im *HANDWERK*

*Vorname Nachname*

**Gründerperson:**

**Kontakt:** privat:

Telefon:

Mail:

geschäftlich:

Adresse:

**Inhalt**

[1 Zusammenfassung 3](#_Toc12457140)

[2 Geschäftsidee 3](#_Toc12457141)

[2.1 Unternehmensgegenstand 3](#_Toc12457142)

[2.2 Produkte und Dienstleistungen 3](#_Toc12457143)

[2.3 Rechtsform 4](#_Toc12457144)

[2.4 Organisation und Personal 4](#_Toc12457145)

[2.5 Standort 4](#_Toc12457146)

[3 Gründerperson 4](#_Toc12457147)

[4 Markt und Wettbewerb 5](#_Toc12457148)

[4.1 Kunden 5](#_Toc12457149)

[4.2 Konkurrenzsituation 5](#_Toc12457150)

[4.3 Marketing und Preisgestaltung 5](#_Toc12457151)

[5 Chancen und Risiken 5](#_Toc12457152)

[6 Realisierungsplan 6](#_Toc12457153)

[7 Anlagen 6](#_Toc12457154)

[7.1 Lebenslauf 6](#_Toc12457155)

[7.2 Kapitalbedarfsplan 6](#_Toc12457156)

[7.3 Finanzierungsplan 6](#_Toc12457157)

[7.4 Umsatz- und Rentabilitätsvorschau 6](#_Toc12457158)

[7.5 Liquiditätsplan 6](#_Toc12457159)

[7.6 Verträge / Vertragsentwürfe 6](#_Toc12457160)

[7.7 Sonstiges 6](#_Toc12457161)

# Zusammenfassung

Insgesamt nicht mehr als zwei Seiten, Schriftgröße 12 Punkt, Ränder, Absätze, Zwischenüberschriften einfügen. Die Zusammenfassung sollte innerhalb von fünf Minuten gelesen und verstanden werden können.

* Name des zukünftigen Unternehmens:
* Name(n) des/der Gründer(s):

*Weiterhin kurze Darstellung:*

* Was wird Ihr Unternehmen anbieten?
* Was ist das Besondere daran?
* Welche Erfahrungen und Kenntnisse qualifizieren Sie für dieses Gründungsvorhaben?
* Welche Kunden kommen für Ihr Angebot in Frage?
* Wie soll Ihr Angebot Ihre Kunden erreichen?
* Welchen Gesamtkapitalbedarf benötigen Sie für Ihr Vorhaben?
* Welches Umsatzvolumen erwarten Sie in den nächsten Jahren?
* Wie viele Mitarbeiter wollen Sie nach drei Jahren beschäftigen?
* Welche Ziele haben Sie sich gesetzt?
* Wie werden Sie diese Ziele erreichen?
* Welchen Risiken ist Ihr Vorhaben ausgesetzt?
* Wann und wo wollen Sie mit Ihrem Vorhaben starten?

# Geschäftsidee

## Unternehmensgegenstand

* Was genau planen Sie? Was ist der Zweck Ihres Vorhabens? Was ist das Besondere an Ihrer Geschäftsidee?
* Handelt es sich bei der Existenzgründung um eine Neugründung oder Betriebsübernahme?
* Wann ist der Start der Produktion/ Dienstleistung? Entwicklungsstand Ihres Produktes/ Ihrer Leistung?
* Wie gestaltet sich Ihr Preis-/Leistungsverhältnis im Vergleich zu Mitwettbewerbern?
* Welche kurzfristigen und mittelfristigen Unternehmensziele verfolgen Sie?

## Produkte und Dienstleistungen

* Welches Produkt/ welche Leistung wollen Sie herstellen bzw. verkaufen?
* In welchen Geschäftsfeldern werden Sie tätig sein?
* Werden gleiche bzw. ähnliche Produkte/ Dienstleistungen bereits auf dem Markt an-geboten?
* Was ist das Besondere an Ihrem Angebot (Abgrenzungs-/Unterscheidungsmerkmalen, Qualität und Service, direkter Kundenvorteil)?
* Welche Dienstleistungen erfolgen in Eigen- bzw. Fremdleistung?
* Haben Sie bereits Lieferanten? Wenn ja, wer sind diese und wie organisieren Sie den Materialeinkauf?
* Wann ist der Start der Produktion/ Dienstleistung?
* Entwicklungsstand Ihres Produktes/ Ihrer Leistung?
* Welche Voraussetzungen müssen bis zum Start noch erfüllt werden?
* Wann kann das Produkt vermarktet werden?
* Welche gesetzlichen Formalitäten (z. B. Zulassungen, Genehmigungen) sind zu erledigen?

## Rechtsform

* Welche Rechtsform ist angedacht und aus welchen Gründen? Haben Sie sich intensiv damit auseinandergesetzt?
* Welche Gesellschafterstruktur planen Sie und wie verteilen Sie die Gesellschaftsantei-le (vorrangig bei mehreren Gründern)?
* Berücksichtigt die Rechtsform die Interessen der Gesellschafter?
* Welche gesetzlichen Formalitäten (z. B. Zulassungen, Genehmigungen) sind zu erle-digen?

## Organisation und Personal

Organisation:

* Welche betriebliche Organisationsform haben Sie gewählt?
* Wer ist für was zuständig?
* Wie können Sie ein sorgfältiges Controlling sicherstellen?

Mitarbeiter:

* Wann bzw. in welchen zeitlichen Abständen wollen Sie wie viele Mitarbeiter einstellen?
* Welche Qualifikationen sollten Ihre Mitarbeiter haben?
* Welche Schulungsmaßnahmen sehen Sie für Ihre Mitarbeiter vor?

## Standort

* Wo bieten Sie Ihr Angebot an?
* Warum haben Sie sich für diesen Standort entschieden?
* Ist der potentielle Standort geeignet? Welchen Einfluss auf den Geschäftsbetrieb hat die Lage? Wie ist/sind
  + a) die Kaufkraft im Einzugsgebiet,
  + b) die Erreichbarkeit (Kunden, Lieferanten),
  + c) die Standortsicherheit,
  + d) die örtlichen Besonderheiten sowie baurechtlichen Bedingungen?
* Sind die beabsichtigten Räumlichkeiten geeignet? (Beschreibung zum Objekt, zur Miete/Pacht, für eine potentielle Erweiterung, Einhaltung der bauordnungs- und bauplanungsrechtlichen Belange)

# Gründerperson

* Angaben zur Person des Gründers/ der Gründer
* Berufsausbildung/ Weiterbildungen
* fachliche Qualifikation/ Kaufmännische Kenntnisse
* Welche Defizite gibt es? Wie werden Sie ausgeglichen?
* Vorbereitungsmaßnahmen zur Gründung (Beratung durch die HWK, Seminare)
* Warum wird der Gang in die Selbständigkeit gewählt und weshalb sind Sie dafür geeignet?
* Wie stellt sich Ihre private Situation dar? (Vorrangig bei Einzelunternehmen: finanzielle Verpflichtungen, Partner, usw.)

# Markt und Wettbewerb

## Kunden

* Wer sind Ihre Kunden?
* Wo sind Ihre Kunden?
* Wie setzen sich die einzelnen Kundensegmente zusammen (z. B. Alter, Geschlecht, Einkommen, Beruf, Einkaufsverhalten, Privat-, Geschäftskunden oder/und öffentliche Auftraggeber)?
* Haben Sie bereits Referenzkunden? Wenn ja, welche?
* Gründungsphase: Gibt es bereits Kunden oder bestehen Vorverträge?
* Welches kurz- und langfristige Umsatzpotenzial ist damit verbunden?
* Sind Sie von wenigen Großkunden abhängig?
* Welche Bedürfnisse/Probleme haben Ihre Kunden?

## Konkurrenzsituation

* Wie schätzen Sie die Branchenentwicklung ein?
* Wer sind Ihre Konkurrenten? Wo sind diese zu finden?
* Was kosten Ihre Produkte bei der Konkurrenz?
* Welches sind die größten Stärken und Schwächen Ihrer Konkurrenten?
* Welche Schwächen hat Ihr Unternehmen gegenüber Ihrem wichtigsten Konkurrenten?
* Wie können Sie diesen Schwächen begegnen?
* Wo liegt der eigentliche Kundenvorteil auf Grund Ihres Leistungsangebotes?

## Marketing und Preisgestaltung

Preis:

* Welche Preisstrategie verfolgen Sie und warum?
* Zu welchem Preis wollen Sie Ihr Produkt/Ihre Leistung anbieten?
* Welche Kalkulation liegt diesem Preis zugrunde?

Vertrieb

* Welche Absatzgrößen steuern Sie in welchen Zeiträumen an?
* Welche Zielgebiete steuern Sie an?
* Welche Vertriebspartner werden Sie nutzen?
* Welche Kosten entstehen durch den Vertrieb?

Werbung

* Wie erfahren Ihre Kunden von Ihrem Produkt/Ihrer Dienstleistung?
* Welche Werbemaßnahmen planen Sie wann?

# Chancen und Risiken

* Welches sind die drei größten Chancen, die die weitere Entwicklung Ihres Unternehmens positiv beeinflussen könnten?
* Welches sind die drei wichtigsten Probleme, die eine positive Entwicklung Ihres Unternehmens behindern (privat, gewerblich)?
* Wie begegnen Sie diesen Problemen?
* Wie schätzen Sie die Entwicklung Ihres Betriebes / Nachfrage für Ihr Angebot für die kommenden drei bis fünf Jahre ein?
* Rechnen Sie mit mehr Konkurrenten in Ihrem Markt?
* Wie reagieren Sie auf negative Markt-/Nachfrageveränderungen?
* Wie sichern Sie sich gegen Risiken ab?

# Realisierungsplan

# Anlagen

## Lebenslauf

## Kapitalbedarfsplan

## Finanzierungsplan

## Umsatz- und Rentabilitätsvorschau

## Liquiditätsplan

## Verträge / Vertragsentwürfe

* Pachtvertrag
* Miet-/Leasingvertrag
* Gesellschaftsvertrag

## Sonstiges

* Gutachten
* Schutzrechte
* Übersicht über Sicherheiten für Banken