

Existenz-Gründung



GUT GEPLANT IN DIE SELBSTSTÄNDIGKEIT

Die ersten Schritte

Wer sein eigener Chef werden und dauerhaft bleiben will, sollte den Start in die Selbstständigkeit sehr gut vorbereiten. Mit einem gründlich ausgearbeiteten Business-Plan erkennen Sie frühzeitig kritische Punkte und vermeiden böse Überraschungen.

Inhalt

| | |
|---------------------------------|---|
| Der Aufbau Ihres Business-Plans | 2 |
| Das Bankgespräch | 3 |
| Linktipps | 5 |

DER AUFBAU IHRES BUSINESS-PLANS

Den Business-Plan brauchen Sie nicht nur für sich selbst. Sobald Sie öffentliche Fördermittel beantragen möchten oder einen Kredit für Ihre Existenz-Gründung benötigen, kommen Sie um ein schriftliches Unternehmens-Konzept nicht herum.

Das Wichtigste vorweg: Der Business-Plan muss so klar und verständlich sein, dass auch ein Laie Ihre Geschäftsidee gut nachvollziehen kann. Für den Aufbau gibt es keine verbindlichen Vorgaben. Die im Folgenden aufgelisteten Bausteine sollten in der Regel enthalten sein.

1. Zusammenfassung der Geschäftsidee

- Executive Summary (zusammenfassende Darstellung auf maximal einer Seite)
- Geschäftsidee und Gründungsanlass (Idee, Patent, Entwicklung)
- Nutzen des Angebots (Produkt, Dienstleistung, Besonderheit)
- Realisierungs-Plan mit Zukunftsaussichten, Chancen und Risiken

2. Persönliche Daten

- Gründerperson(en)
- Ausbildung und berufliche Qualifikation (Lebenslauf)
- Motivation zur Unternehmens-Gründung
- Qualifikation zur Selbstständigkeit

3. Produkt- bzw. Dienstleistungs-Programm

- Leistungs-Beschreibung und ggf. Entwicklungsstand
- Stand der Technik/Patente
- Vorteile gegenüber dem Wettbewerb, ggf. Besonderheiten
- Erworbene Lizenzen
- Produktions- bzw. Arbeits-Verfahren, Wertschöpfungs-Anteil

4. Markt und Marketing

- Markt-Analyse und Wettbewerbs-Situation
- Branchen-Entwicklung und Markt-Trends
- Ziel-Kundengruppen und Kundenbeziehungen
- Vertriebswege
- Werbung und Werbemedien

5. Gesellschaftsform und Standort

- Wahl der Gesellschaftsform mit Begründung
- Ausstattung und Verhältnisse der Gesellschaft
- Standort und ggf. Besonderheiten

6. Investitions- und Personal-Planung

- Investitions-Bedarf
- Lager- oder Warenbestände
- Personal-Bedarf
- Laufende Aufwendungen

7. Finanzierungs-Plan

- Betriebswirtschaftliche Planungsrechnungen
- Kapital-Bedarf und Finanzierungs-Plan
- Plan-Ergebnis-Rechnungen (Plan-GuV, Plan-Bilanzen, Kennzahlen)
- Liquiditäts-Plan

8. Anhänge

- Zeitplan der Gründung
- Tabellarischer Lebenslauf
- Ergänzende Unterlagen (Konzessionen, Verträge u. ä.)

DAS BANKGESPRÄCH

Im Vorfeld der Existenz-Gründung ist ein Gespräch mit Ihrer Volksbank Raiffeisenbank in jedem Fall empfehlenswert - auch wenn kein Finanzierungs-Bedarf besteht. Denn mit erfahrenerm und kritischem Blick finden unsere Finanzprofis mögliche Schwachpunkte in Ihrem Konzept und suchen gemeinsam mit Ihnen Lösungen. Auch zum Thema öffentliche Förderung erhalten Sie kompetente Beratung und Unterstützung.

Damit das Bankgespräch für Sie zum Erfolg wird, ist eine gute Vorbereitung unerlässlich. Beachten Sie vor allem die folgenden Punkte:

Business-Plan

Die Basis des Bankgesprächs ist ein Business-Plan mit den oben genannten Bestandteilen. Das Gesamtkonzept muss „rund“ sein. Argumentations-Lücken sollten Sie im Vorfeld identifizieren und beseitigen.

Präsentation üben

Mit einer selbstbewusst und gut strukturiert vorgetragenen Präsentation Ihres Vorhabens sammeln Sie wichtige Punkte. Wenn Sie Ihren Vortrag vor Ihren Freunden üben, erhalten Sie wertvolles Feedback und gehen mit einem sicheren Gefühl in den Banktermin.

Sprechen Sie die Sprache Ihrer Zuhörer

Die besten Argumente verpuffen wirkungslos, wenn sie keiner versteht. Vermeiden Sie deshalb in Business-Plan und Vortrag exotische Fachtermini und „Denglisch“. Benutzen Sie eine allgemein verständliche Sprache.

Zahlen und Fakten sprechen lassen

Aktuelle Zahlen, Statistiken und belegbare Fakten mit engem Bezug zu Ihrem Gründungs-Vorhaben sind in der Regel sehr überzeugende Argumente. Besorgen Sie sich deshalb möglichst viel Datenmaterial, wie z. B. Wettbewerbs-Analysen, unabhängige Studien zur Marktentwicklung u. ä.

Überfordern Sie Ihre Zuhörer nicht

Die Aufnahmefähigkeit Ihrer Zuhörer ist begrenzt. Bleiben Sie deshalb möglichst kurz und knapp in Ihren Ausführungen. Wenn ausdrücklich nachgefragt wird, dürfen Sie natürlich ins Detail gehen.

Zeigen Sie den Unternehmer in sich

Geldgeber und Investoren möchten sicher sein, dass Sie wirklich in der Lage sind, ein Unternehmen mit allen Konsequenzen zu führen. Zeigen Sie deshalb den Unternehmer in sich, indem Sie kompetent und überzeugend auftreten. Bringen Sie außerdem glaubhaft zum Ausdruck, dass Sie der hohen Verantwortung und der überdurchschnittlichen Arbeitsbelastung gewachsen sind.

Immer locker bleiben

Bleiben Sie gelassen und selbstbewusst. Gehen Sie offen mit kritischen Fragen um und bleiben Sie glaubwürdig und sachlich in Ihrer Argumentation. Wenn Sie offen zugeben, einen bestimmten Punkt nicht gründlich genug durchdacht zu haben, kommt das im Zweifel beim Publikum besser an, als nervös nach Ausflüchten zu suchen.

LINKTIPPS

Das Internet bietet Gründern eine Fülle hilfreicher Informationen. Wir haben ein paar besonders empfehlenswerte Web-Angebote für Sie heraus gesucht:

- www.existenzgruender.de – Das umfassende Existenz-Gründungs-Portal des Bundesministeriums für Wirtschaft
- www.neuegenossenschaften.de – Von der Idee zur eG: Genossenschaften gründen
- www.erst-informieren-dann-gruenden.de – Initiative für erfolgreiche Gründungen mit dem Schwerpunkt Franchising
- www.foerderdatenbank.de – Förderprogramme und Finanzhilfen des Bundes, der Länder und der EU
- www.destatis.de – Datenbank des Statistischen Bundesamtes mit Auswertungen zu verschiedenen Branchen
- www.mittelstanddirekt.de – Aktuelle Nachrichten und Hintergründe für Gründer und Unternehmer

Außerdem erhalten Sie bei vielen Volksbanken Raiffeisenbanken eine CD-ROM, die Sie unter anderem bei der Erstellung Ihres Business-Plans unterstützt (evtl. gegen Schutzgebühr).

Ihre Volksbanken Raiffeisenbanken wünschen Ihnen viel Erfolg für den Weg in die Selbstständigkeit.