HWK-Farbreiter 02.jpgHWK-Farbreiter 01.jpgKlicken Sie hier, um Text einzugeben: Bezeichnung des Vorhabens



Klicken Sie hier, um Text einzugeben: Art des Konzepts (bspw. Businessplan)

erstellt von:

Klicken Sie hier, um Text einzugeben: Vorname und Name des Gründers / Unternehmers

Kontaktdaten:

Klicken Sie hier, um Text einzugeben: Straße und Hausnummer

Klicken Sie hier, um Text einzugeben: PLZ und Ort

Klicken Sie hier, um Text einzugeben: Telefon: Festnetz oder Mobil

Klicken Sie hier, um Text einzugeben: Email-Adresse

Klicken Sie hier, um Text einzugeben: Internetauftritt / Website

# Inhaltsverzeichnis

1. Zusammenfassung des Vorhabens

2. Unternehmerperson und Motivation

3. Beschreibung des Vorhabens / der Geschäftsidee

3.1 Produkt- und Leistungsprogramm

3.2 Alleinstellungsmerkmale und Kundennutzen

3.3 Ausblick und Unternehmensziele

4. Markteinschätzung

4.1 Branche und Marktentwicklung

4.2 Kunden und Zielgruppe

4.3 Wettbewerbssituation

4.4 Standort

5. Marketing

5.1 Preisgestaltung und Konditionen

5.2 Vertriebswege

5.3 Werbung und Öffentlichkeitsarbeit

6. Rechtsform und Firmierung

7. Organisation und Mitarbeiter

7.1 Betriebsräume und -vermögen

8. Analyse von Chancen und Risiken

8.1 Chancen

8.2 Risiken und Gegenmaßnahmen

9. Kapitalbedarfsplan

10. Finanzierungsplan

11. Rentabilitätsvorschau

12. Anhang

# 1. Zusammenfassung des Vorhabens

Klicken Sie hier, um Text einzugeben: Fassen Sie in diesem ersten Punkt die wesentlichen Aspekte Ihres Vorhabens, das Sie auf den folgenden Seiten noch ausführlich darstellen, kurz und prägnant zusammen.

# 2. Unternehmerperson und Motivation

Klicken Sie hier, um Text einzugeben: Persönliche Eignung, Berufserfahrung, beruflicher Werdegang, besondere Fähigkeiten und Kenntnisse, Qualifikation des Unternehmers. Welche beruflichen Erfolge wurden erzielt? Gehen Sie auch auf Ihre Motivation ein, sich selbständig zu machen. Was sind die Gründe für das Vorhaben (in Kürze)? Welche Stärken zeichnen Sie persönlich aus?

# 3. Beschreibung des Vorhabens / der Geschäftsidee

Klicken Sie hier, um Text einzugeben: Kurze Beschreibung zum Vorhaben, um was geht es? Neugründung, Betriebsübernahme, Beteiligung, etc.? Zusammenfassung der Kerngedanken des Vorhabens. Geben Sie einen Umriss über die Felder der Geschäftstätigkeit.

## 3.1 Produkt- und Leistungsprogramm

Klicken Sie hier, um Text einzugeben: Beschreibung der Produkte und des Leistungsprogramms. Welche Leistungen bieten Sie Ihren Kunden? Wie ist der technische Stand bzw. Innovationsgrad Ihrer Leistungen? Welche Verfahren sind zur Wertschöpfung notwendig? Gibt es technologische Erfordernisse? Bieten Sie ergänzende Service-Leistungen?

## 3.2 Alleinstellungsmerkmale und Kundennutzen

Klicken Sie hier, um Text einzugeben: Besteht Bedarf für Ihre Leistungen bzw. für Ihr Produktangebot? Was sind die Besonderheiten Ihres Angebots? Welche Leistungs- und Wettbewerbsvorteile ergeben sich? Wie grenzen Sie Ihr Leistungsangebot (ggf. von der Konkurrenz) ab? Welche zusätzlichen Leistungen bieten Sie Ihren Kunden? Welche Stärken zeichnen Sie aus hinsichtlich Leistungsumfang, Service, Produktangebot, Kundennähe, etc.?

## 3.3 Ausblick und Unternehmensziele

Klicken Sie hier, um Text einzugeben: Welche kurz-, mittel- und langfristigen Ziele haben Sie sich mit Ihrem Vorhaben gesetzt? Welche Zukunftsaussichten bestehen für das Vorhaben? Mit welcher Strategie wollen Sie diese Ziele erreichen? Mit welchen operativen Maßnahmen und Konzepten wollen Sie diese Strategie durchsetzen? Welches sind die dafür wichtigsten Meilensteine?

# 4. Markteinschätzung

## 4.1 Branche und Marktentwicklung

Klicken Sie hier, um Text einzugeben: Entwicklung der Branche allgemein und Entwicklung im Zielmarkt, Marktsituation und Marktpotenzial? Gibt es regionale / saisonale oder sonstige Unterschiede? Ist abzusehen, dass in Ihrer Branche kurz-, mittel- oder langfristig gravierende Änderungen eintreten? Sind Marktveränderungen oder Nachfrageverschiebungen zu erwarten? Welches Marktvolumen und Marktwachstum zeichnen die von Ihnen angebotenen und avisierten Marktsegmente aus? Wie hoch ist das kurz- und mittelfristige Umsatzpotenzial?

## 4.2 Kunden und Zielgruppe

Klicken Sie hier, um Text einzugeben: Beschreibung der relevanten Marktsegmente, Zielgruppen und Kunden. An welche Zielkundengruppen richten Sie sich? Gewerbliche oder Privatkunden? Gibt es bereits vorhandene Kunden oder mögliche Referenzkunden? Bestehen Abhängigkeitsverhältnisse zu Großkunden? Geplanter Stammkunden-Anteil? Welche Kunden möchten Sie zukünftig erreichen? Können bisherige Stammkunden überführt werden?

## 4.3 Wettbewerbssituation

Klicken Sie hier, um Text einzugeben: Wer sind Ihre direkten Wettbewerber? Wie heißen die Wettbewerber? Wo sind Ihre Wettbewerber angesiedelt? Wie sind Ihre Wettbewerber aufgestellt (Anzahl Mitarbeiter, Betriebsstättengröße, etc.)? Welche Wettbewerber bieten vergleichbare Produkte und Dienstleistungen an? Welche Marktanteile halten sie, mit welcher Wachstumsrate entwickeln sie sich und welche Ergebnisse erzielen Ihre Wettbewerber? Welche Vertriebskanäle nutzen Ihre Wettbewerber? Über welche Wettbewerbsvorteile verfügen Ihre Wettbewerber? Stärken und Schwächen Ihrer Wettbewerber hinsichtlich Produktangebot und Leistungsprogramm, Vertrieb und Marketing, etc.)? Wo sehen Sie Ihre Vorteile gegenüber dem Wettbewerb? Wo sind Ihre Alleinstellungsmerkmale und wie heben Sie sich vom Wettbewerb ab?

## 4.4 Standort

Klicken Sie hier, um Text einzugeben: Wo ist der zukünftige Sitz des Vorhabens? Begründen Sie Ihre Standortwahl in Bezug auf Erreichbarkeit für Kunden und Lieferanten sowie Mitarbeiter. Wie würden Sie Ihren Standort hinsichtlich Betriebsstätte, Anbindung, Kundenfrequenz, etc. beschreiben? Gibt es genügend Kunden im Einzugsgebiet des Standorts? Wie ist die Kaufkraft? Ist Ihr Standort zukunftsfähig? Welche Bedingungen muss der Standort erfüllen? Gibt es ausreichend Kunden im Standortgebiet? Stimmen die Infrastrukturvoraussetzungen (Verkehrsanbindung, Energieversorgung etc.). Bekommen Sie am Standort ausreichend qualifizierte Fachkräfte? Gibt es staatliche oder sonstige Förderprogramme oder Zuschüsse in Bezug auf den gewählten Standort? Bietet der Standort und die umliegenden Orte genügend Potenzial zur Erreichung der Wachstums- / Umsatzziele? (Umfeld- und Standortanalyse)

# 5. Marketing

## 5.1 Preisgestaltung und Konditionen

Klicken Sie hier, um Text einzugeben: Preisstrategie und Preisniveau, Preisstaffelungen und Kalkulationen? Mit welchem Preis wollen Sie auf den Markt gehen? Orientieren Sie sich dabei eher an einer Hoch- oder Niedrigpreisstrategie? Wo liegt der marktübliche Preis? Sind Sie mit Ihrer Strategie marktfähig? Welche Einkaufs-, Zahlungs- und Lieferkonditionen wollen Sie Ihren Kunden bieten? Wie setzt sich Ihr Preis zusammen? Nach welchem Schema verrechnen Sie: Pauschalpreise, Stundensätze, Produktpreise, qm-Preise, Mischkalkulationen? Was sind Ihre Produkt- und Dienstleistungspreise? Wie hoch ist Ihr notwendiger Stundenverrechnungssatz? Mit welchen Materialaufschlägen kalkulieren Sie? Ist Ihr Stundensatz marktfähig? Welches Preisniveau herrscht auf Ihrem Markt? In welchem Preissegment sind Sie angesiedelt bzw. auf welchem Preisniveau sieht Sie Ihr Kunde?

## 5.2 Vertriebswege

Klicken Sie hier, um Text einzugeben: Welches sind die in Ihrer Branche üblichen Vertriebswege? Über welche Vertriebskanäle wollen Sie Ihre (Ziel-) Kunden erreichen? Was passt zu Ihrem Produkt und Ihrer Zielgruppe? Welche Marktdeckung / welche Zielkundengruppe ist mit welchem Vertriebskanal zu erreichen? Planen Sie eine Differenzierung nach Kundengruppen? Welchen Umsatzanteil und welchen Marktanteil wollen Sie pro Vertriebskanal erreichen?

## 5.3 Werbung und Öffentlichkeitsarbeit

Klicken Sie hier, um Text einzugeben: Durch welche Marketingmaßnahmen planen Sie Ihren Kundenkreis zu erreichen? Welchen Zeitrahmen haben Sie sich hierfür gesetzt, welche Ressourcen eingeplant? Welches Werbebudget haben Sie pro Jahr eingeplant? Welche Werbemittel möchten Sie nutzen? Welche konkreten Maßnahmen werden Sie durchführen (Eröffnungsveranstaltung, Anzeigen, Flyer, Kundenkarten, Fahrzeugwerbung, Firmenkleidung, Kino- und Radiowerbung, etc.). Welche Zielkundengruppe ist mit welchen Werbemitteln zu erreichen? Planen Sie eine Differenzierung nach Kundengruppen? Fragen Sie sich dabei, welche Werbemaßnahme gut zu Ihnen passt und gleichzeitig Ihre Kunden anspricht.

# 6. Rechtsform und Firmierung

Klicken Sie hier, um Text einzugeben: Informationen zur Rechtsform und Firmenbezeichnung. In welcher Rechtsform machen Sie sich selbständig? Wer wird Einfluss auf die Unternehmensführung haben? Wird Ihr Unternehmen im Handelsregister eingetragen? Welche Firmenbezeichnung wählen Sie? Fügen Sie dem Geschäftskonzept im Anhang die Vertragsentwürfe (z. B. Gesellschaftsvertrag, Geschäftsführervertrag etc.) bei.

# 7. Organisation und Mitarbeiter

Klicken Sie hier, um Text einzugeben: Kurze Beschreibung zur Organisation des Unternehmens hinsichtlich Aufbau und Abläufen, Personal, Funktionen und Verantwortungsbereiche. Darstellung der Organisationsstruktur (ggf. Organigramm), Anzahl an Mitarbeitern, Betriebszugehörigkeit, etc.?

Aufbau und Abläufe: Je nachdem, wie groß Ihr Vorhaben ist, sollten Sie sich schon frühzeitig detailliert über Aufbau und Abläufe im Unternehmen Gedanken machen. Beschreiben Sie kurz schriftlich oder anhand eines Organigramms, wie Sie Ihr Unternehmen aufbauen und wer welche Funktionen im Unternehmen abdecken wird. Bei mehreren Gründern ist es interessant zu wissen, wie die Aufgaben und Verantwortlichkeiten verteilt werden sollen. Machen Sie sich auch Gedanken zur Gestaltung der Arbeitsabläufe.

Mitarbeiter: Planen Sie Ihren Personalbedarf für den Start und später. Geben Sie an, wie viele Mitarbeiter sie benötigen (Minijob, Teilzeit, Vollzeit) und welche Qualifikation diese haben. Gehen Sie kurz darauf ein, mit welchen Maßnahmen Sie Mitarbeiter gewinnen werden und wie Sie gute Arbeitskräfte an den Betrieb binden wollen.

## 7.1 Betriebsräume und -vermögen

Klicken Sie hier, um Text einzugeben: Eignen sich die Räume für die Umsetzung Ihres Vorhabens und lassen sie Wachstum zu? Sind die Betriebsräume für den Betriebszweck angemessen und die Kosten hierfür marktüblich? Bestehen Nutzungseinschränkungen oder besondere Auflagen (Umwelt, Technik, etc.)? Welches Betriebsvermögen (Anlagevermögen / Sacheinlagen) bringen Sie in das Unternehmen mit ein bzw. was ist bereits vorhanden?

# 8. Analyse von Chancen und Risiken

## 8.1 Chancen

Klicken Sie hier, um Text einzugeben: Wo sehen Sie (zukünftige) Chancen und Potenziale? Welche Chancen sehen Sie für sich und Ihr Vorhaben?

## 8.2 Risiken und Gegenmaßnahmen

Klicken Sie hier, um Text einzugeben: Welche grundsätzlichen Risiken (Markt, Wettbewerb, Betriebsstätte) bestehen für Ihre zukünftige Unternehmensentwicklung? Bewerten Sie die Risiken Ihres Vorhabens realistisch und geben Sie eine Einschätzung zur Eintrittswahrscheinlichkeit. Sprechen Sie Schwächen offen an und erarbeiten Sie eine Gegenstrategie. Mit welchen Maßnahmen planen Sie, diesen Risiken entgegenzuwirken? Welche Gegenmaßnahmen haben Sie geplant, falls die geschilderten Risiken eintreten?

# 9. Kapitalbedarfsplan

Übersicht über die geplanten Investitionen mit den voraussichtlichen Kosten. Eine detailliertere Darstellung des Kapitalbedarfs ist im Anhang ersichtlich.

Gesamtkapitalbedarf: Euro Klicken Sie hier, um Ihren Wert einzugeben.

davon Investitionen: Euro Klicken Sie hier, um Ihren Wert einzugeben.

davon Betriebsmittel: Euro Klicken Sie hier, um Ihren Wert einzugeben.

davon Gründungskosten: Euro Klicken Sie hier, um Ihren Wert einzugeben.

# 10. Finanzierungsplan

Übersicht über die geplanten Investitionen mit den voraussichtlichen Kosten. Eine detailliertere Darstellung des Finanzierungsplans ist im Anhang ersichtlich.

Eigenmittel: Euro Klicken Sie hier, um Ihren Wert einzugeben.

(Gründer-) Darlehen: Euro Klicken Sie hier, um Ihren Wert einzugeben.

KK-Rahmen: Euro Klicken Sie hier, um Ihren Wert einzugeben.

Sonstiges: Euro Klicken Sie hier, um Ihren Wert einzugeben.

# 11. Rentabilitätsvorschau

Eine Darstellung der Umsatzplanung mit Rentabilitätsvorschau ist im Anhang ersichtlich.

# 12. Anhang

Kapitalbedarfsplanung

Finanzierungsplanung

Umsatzplanung und Rentabilitätsvorschau

Lebenslauf

Qualifikationsnachweise

Klicken Sie hier, um Text einzugeben: Weitere Berechnungen (Stundenverrechnungssatz, Liquiditätsplanung, etc.)

Klicken Sie hier, um Text einzugeben: Vertragsentwürfe, Angebote, Auftragsbestätigungen, etc.)

Klicken Sie hier, um Text einzugeben: Aufstellung des Privatvermögens, Sonstiges, etc.

# Erklärung

Ich versichere, dass ich dieses Konzept selbständig Wählen Sie ein Antwort aus. angefertigt habe und dass ich alle von anderen Autoren wörtlich übernommenen Inhalte und Bilder, wie auch die sich an die Gedankengänge anderer Autoren eng anlehnenden Ausführungen meiner Arbeit besonders gekennzeichnet und die entsprechenden Quellen angegeben habe.

Das vorgelegte Konzept basiert auf internen, vertraulichen Daten und Informationen. In diese Arbeit dürfen Dritte, mit Ausnahme der Gutachter und befugten Mitgliedern des Prüfungsausschusses, ohne ausdrückliche Zustimmung des Unternehmens und des Verfassers keine Einsicht nehmen. Eine Vervielfältigung und Veröffentlichung dieser Arbeit ohne ausdrückliche Genehmigung – auch auszugsweise – ist nicht erlaubt.

Das Konzept wurde erstellt am Klicken Sie hier, um das Datum einzugeben.

Klicken Sie hier, um Ort und Datum einzugeben. \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Unterschrift

Diese Konzept-Vorlage wurde erstellt und zur Verfügung gestellt von den Handwerkskammern in Baden-Württemberg (im August 2016).

Weitere Informationen rund um die Selbständigkeit finden Sie auf dem Portal www.selbstaendig-im-handwerk.de.